elEconomista.es

VIERNES, 31 DE MAYO DE 2024 | EL DIARIO DE LOS QUE TOMAN DECISIONES | AÑO XVIII. Nº 5.614 | EDICIÓN NACIONAL | Precio: 1,90€



JORNADA EMPRESARIAL LA CONSOLIDACIÓN DEL SECTOR TURÍSTICO

El turismo revoluciona su futuro de la mano de los datos, la IA y la sostenibilidad PÁG. 16



Los mercados 'amigos' ganan atractivo para las empresas

SUPLEMENTO EMPRESA GLOBAL

Sabadell lanza una ofensiva para ganar negocio en plena opa

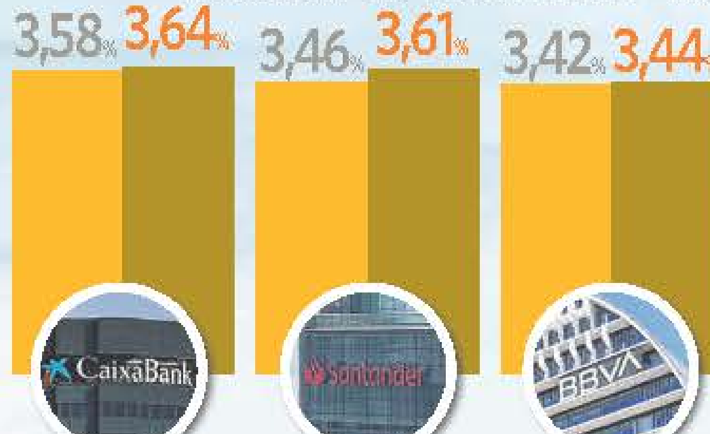
Abre una oficina para clientes extranjeros en Madrid para crecer PÁG. 5

La filial británica premia al cliente que la elija como banco principal

Prepara una cuenta en México para captar ahorro en el país

LA BANCA MEJORA LA RENTABILIDAD POR CLIENTE PESE A CAER EL EURÍBOR

Solo Bankinter sufre un leve descenso en este indicador clave en el sector y crece un 2,3% durante el primer trimestre de este año PÁG. 6











La solar releva a la eólica y lidera por primera vez la generación

Produce un cuarto del 'mix' energético en mayo

La solar fotovoltaica culmina un mes que quedará para la historia. A 30 de mayo, la energía solar produjo en lo que llevamos de mes 4.845 GWh, casi 1.000 GWh más que eólica. PÁG. 9

Acerinox pierde 795 millones desde el Covid en Malasia y Cádiz

PÁG. 10

Alibaba entra en beneficios en España por primera vez

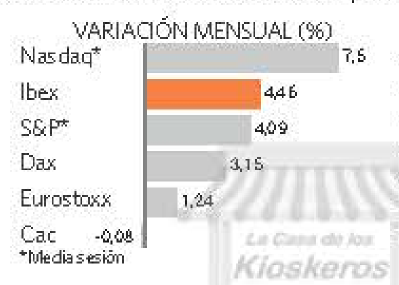
La filial en el país presta servicios a la matriz

Alibaba ha conseguido enterrar los *números rojos* en España. La filial del gigante chino alcanzó en 2023 un beneficio de 700.000 euros frente a unas pérdidas de 208.500 en 2022 PÁG. 8

El Ibex concluye mayo como el índice europeo más alcista

La bolsa española se anota una subida del 4,5% en lo que va de mes

En Europa, el índice español destaca por su alza del 4,5% en el mes, superando al resto de bolsas en alzas del continente que intentan no cerrar otro mes consecutivo en terreno negativo pese a haber conseguido marcar máximos del año en mayo. En Wall Street, el Nasdaq 100 se roba el protagonismo con su incremento del 7,5% mensual, seguida por el S&P 500 que acumula un alza del 4%. Mientras el Dow Jones se queda rezagada con su aumento tímido del 0,69%. PÁG. 73



La falta de apoyos del Gobierno paraliza la jornada de 37,5 horas

Carece de apoyo parlamentario para aprobarla

Además de los recelos de la patronal, las perspectivas de que el recorte de jornada desde las 40 a las 37,5 horas semanales salga adelante son todavía más escasas considerando la falta de apoyos del Gobierno en el Congreso, una debilidad imposible de paliar hasta que queden muy atrás las elecciones europeas. Hasta entonces, la vicepresidenta Díaz no tiene seguro el aval ni siquiera del PSOE. PÁG. 79

Antolin reduce sus pérdidas y eleva la rentabilidad

ANTOLIN

La compañía firma un contrato de 'sale and lease back' para una planta en España PÁG. 11

Telefónica logra 300 millones para implantar redes



La empresa se hace con casi el 60% de las ayudas del Gobierno PÁG. 13

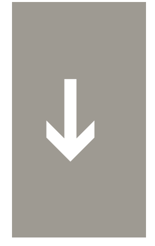
eDreams gana dinero por primera vez desde 2019



Lanza una opa para hacerse con el 3,57% del capital PÁG. 14

Opinión

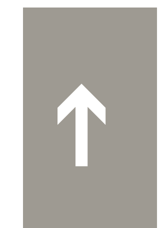
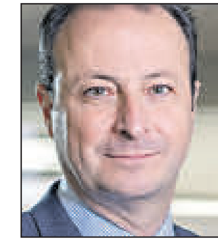
Protagonistas




Jesús Izcue
PRESIDENTE ARCELORMITTAL ESP.

Mal desempeño en bolsa

Pese a rebotar un 3% en la sesión de ayer, los títulos de Arcelor están casi en mínimos del año. La combinación de una reducción de la demanda de acero en Europa y la débil recuperación de China lastran a la acerera en el parqué.

Carlos López de las Heras
CEO DE TUBOS REUNIDOS

Crecimiento internacional

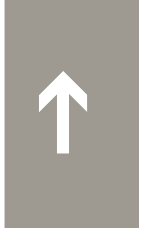
Tras reducir deuda, Tubos Reunidos afronta una etapa de crecimiento con el foco en Oriente Medio y Asia. Mercados donde la compañía ya negocia alianzas como vía de entrada con el objetivo de impulsar su cartera de pedidos.




Ana Muñoz
SUB. GRAL. MINIST. DE TURISMO

Insta a modernizar el turismo

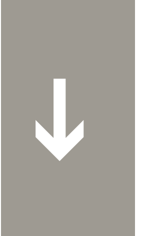
Durante su intervención en una jornada de *elEconomista.es*, Muñoz destacó que "España necesita convertirse en un destino 100% digital". Insta con ello a que el sector turístico impulsa su modernización para crecer.




George Ottathycal
CEO DE PRIMA SEGUROS

Apuesta por España

Ottathycal asegura que Prima Seguros traerá a España su modelo de negocio 100% *online* con el que triunfa en Italia. La compañía demuestra con ello su interés por crecer en el competitivo mercado nacional de seguros.




Begoña Gómez
EMPRESARIA

Actividad poco ética

Gómez se sirve de un *software* gratuito de la Complutense para, presumiblemente, obtener provecho económico. Un comportamiento éticamente criticable, que la Justicia ya investiga y que perjudica la reputación de Sánchez.

Quiosco



IL SOLE 24 ORE (ITALIA)

Bruselas aplaza la toma de decisiones

El nuevo sistema arancelario y los coches chinos son algunos de los temas que quedarán aplazados por la Unión Europea hasta que se sucedan las elecciones del próximo 9 de junio. De momento se establecerá una política arancelaria temporal y la Comisión Europea no retomará las decisiones pasada la segunda semana de junio. Bruselas no quiere que esta noticia repercuta en la intención del electorado europeo pero aseguran estar preocupados por tres fabricantes chinos de coches que no facilitan la información necesaria para tener un acceso seguro de los coches y cumplan con las legislaciones europeas vigentes.

FINANCIAL TIMES (EEUU)

La baja inversión de la flota aérea en la OTAN

La organización occidental tiene solo el 5% de las defensas aéreas necesarias para protegerse en el frente orienta. Una vía aérea de fácil dominio para Rusia en el este de Europa y en la guerra de Ucrania que ha generado gran preocupación sobretodo a Polonia y los países bálticos. Una situación que tan solo se resolvería con un mayor gasto económico que actualmente no ha hecho gran parte de los países de la organización. El desembolso en cada país es muy bajo para la organización y la defensa militar. Tan solo Estados Unidos y Canadá cumplen con los presupuestos establecidos en gastos de defensa para Occidente.



Rita Maestre, portavoz de Más Madrid en el Ayuntamiento de Madrid. EUROPA PRESS

El Tsunami



¿Por qué rechaza Maestre la luz de Madrid Río?

Una de las obligaciones de todo partido situado en la oposición es contrarrestar las iniciativas que lance la formación que lidera un Gobierno. Pero eso no quiere decir que todo deba ser rechazado agarrándose a argumentos que en algunos casos rozan el surrealismo. Eso es precisamente lo que está haciendo Más Madrid contra el proyecto de iluminar el Manzanares en la zona de Madrid Río. Una iniciativa impulsada por el alcalde de la capital, el *popular* **José Luis Martínez-Almeida**, que hasta cuenta con el visto bueno del Ministerio de Transición Ecológica, que está en manos del PSOE. Pese a ello, la portavoz de Más Madrid en el consistorio madrileño, **Rita Maestre**, se muestra contraria a iluminar el Manzanares porque, las luces impedirán a los pájaros dormir. No es la primera vez que Maestre recurre a las aves para negarse a alguna actuación del Ayuntamiento. Ocurrió con la *mascletà* organizada también junto al Manzanares en febrero en homenaje a la Comunidad Valenciana. Entonces, Maestre acusó a Almeida de que el ruido había provocado la muerte de un pato, lo que no era cierto ya que el animal estaba muerto antes de que se diera rienda suelta a la pólvora. Pero ese patinazo no parece haber hecho cambiar a Más Madrid que sigue recurriendo a argumentos de lo

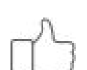
> Más Madrid dice no a la iluminación del Manzanares porque impide el necesario sueño de los pájaros

más peregrino para cumplir su labor de oposición. "Los animales tienen ritmos cardiacos que necesitan horas de luz y horas de noche. Y lo que se hace con esta iluminación propia de parque de atracciones es impedir esos ritmos naturales, obligándoles a convivir con una luz permanente", sentenció la propia Maestre en el Ayuntamiento sin sonrojo alguno.

El 'viaje relámpago' de Abascal a Israel

Vox se marcó el martes un tanto frente al PP con la sorpresiva instantánea de **Santiago Abascal** junto a **Benjamín Netanyahu** en Jerusalén. Un viaje relámpago que, según dicen, se gestó de la noche a la mañana. Así lo indica que el líder de Vox presentara el mismo lunes una agenda repleta de actos fijados para la jornada del martes que canceló deprisa y corriendo al recibir el visto bueno del gobierno de Israel a su encuentro con el presidente del país hebreo. Uno de esos actos a los que Abascal tenía previsto acudir era un desayuno en el Real Casino de Madrid en el que intervenía **Jorge Buxadé** y en el que hasta sorprendió que Abascal no apareciera. Pero nadie protestó por este plantón del presidente de la formación, ya que todos eran conscientes de que el impacto de la foto de Abascal con Netanyahu permite a Vox marcar la agenda política dejando en segundo plano al PP de **Núñez Feijóo** en el asunto del reconocimiento a Palestina.

El pulso de los lectores



La OPEP está manteniendo el precio del barril del petróleo en un valor irreal y está siendo totalmente controlando la producción del petróleo, noticia que no ha sido bienvenida en Irak e Irán.
@ DANIEL C.

El sistema público de pensiones tiene muchos frentes abiertos pero pocas reformas de calado para aportar soluciones, más allá de cargar el déficit al gasto público.
@ FRANCISCO MARTÍNEZ

España ha tenido muchos años para prepararse ante una crisis en el sistema de pensiones. Las generaciones más mayores trabajando toda una vida para ahora no tener una pensión digna. No podemos permitir que esto continúe así, si no hay un relevo generacional que sostenga esto.
@ FRANCISCO MANUEL ÁLVAREZ

¿Cuándo creéis que la burbuja explotará en Madrid? La capital se está convirtiendo en un lujo para residir. Nadie puede permitirse unos altos costes de vida. No puede ser que se hable de unas cifras positivas económicas sino es igual para su gente.
@ DANIEL R.

Para cobrarte, rápidamente Hacienda hace su trabajo. No tarda ni un día en actuar. En cambio, cuando se trata de devolver dinero, nunca es un proceso inmediato.
@ CRISTIAN FUERTE

Tener que financiar con deuda pública el sistema de pensiones es síntoma de que algo no va bien en la economía.
@ MOISÉS GARCÍA

Opinión

En clave empresarial

El Ibex bate a las bolsas europeas

La bolsa española cierra mayo como la más alcista del índice, al escalar el Ibex un sólido 4% al tiempo que el resto de selectivos del Viejo Continente batalla para no terminar el mes en negativo. Con esta subida el índice nacional permanece por encima de la barrera psicológica de los 11.000 puntos, con cinco valores que acumulan revalorizaciones de dos dígitos. Se trata, en concreto, de Solaria, Indra, Fluidra, Colonial y Acciona Energía. Al contrario que en meses previos las firmas que han tirado más del Ibex no pertenecen al sector bancario, lo que evidencia que en el índice existen oportunidades más allá del sector financiero. Este hecho unido al impulso que la renta variable recibirá tras el primer recorte de tipos en la eurozona elevan las perspectivas del selectivo para el resto del ejercicio.

La banca española mejora su rentabilidad

La gran banca española logra ensanchar aún más la rentabilidad que obtiene por su negocio. Así, el margen de clientes, que es la diferencia entre lo que una entidad cobra por los créditos otorgados y lo que paga por sus depósitos, volvió a crecer entre enero y marzo por noveno trimestre consecutivo entre las entidades cotizadas. Ello pese a que el euríbor se situó en abril en el 3,703%, dibujando su primera caída interanual desde enero 2022, lo que abarata los préstamos. Este dato refleja que la española ha sido una de las bancas europeas que mayor provecho ha podido cosechar del encarecimiento del precio del dinero por su alto número de hipotecas referenciadas a interés variable y por la baja remuneración ofrecida en los depósitos. Factores que avalan la perspectiva de que el sector cerrará el ejercicio con resultados récord.

La comparativa con 2023 impulsa el IPC

Los datos provisionales del INE apuntan a una nueva subida de los precios en España, la tercera consecutiva. En concreto, la inflación general escaló tres décimas en mayo, hasta el 3,6%, mientras que la subyacente (sin energía y alimentos propios) aumentó una décima hasta el 3%. Al igual que en marzo y abril, este incremento se debe principalmente a que los precios de la electricidad, ya sin la rebaja del IVA, subieron frente a la caída registrada en el mismo mes de 2023. El efecto base es, por tanto, la razón que impulsa la inflación, lo que impide saber si el IPC confirmará el alza actual en los próximos meses.

Golpe a la reputación presidencial

Hace cinco meses Begoña Gómez constituyó una empresa llamada Transforma TSC cuyo negocio consiste en ofrecer servicios de consultoría a las pymes. Con ese fin, la sociedad ofrece a estas empresas mejorar su financiación y un mayor acceso a los inversores. La firma de la mujer de Pedro Sánchez utiliza como reclamo un *software* propiedad de la Universidad Complutense. Una herramienta creada por Telefónica, Indra y Google, tras recibir la visita de Gómez en la que pidió a estas empresas su colaboración desinteresada. En principio, dicho programa informático no puede utilizarse fuera de la Universidad, pero Transforma TSC ofrece el uso gratuito del mismo a cambio de otra serie de servicios en los que no especifica su coste. No obstante, es previsible que no sean gratis ya que se trata de una empresa con ánimo de lucro. Gómez está, presumiblemente, tratando de hacer negocio con una herramienta que consiguió a coste cero sirviéndose de su posición de primera dama. Es cierto que su acción no es suficiente indicio de que cometiera delito de tráfico de influencias, y que será la Justicia la que tendrá que pronunciarse al respecto. También es verdad que, al contrario de lo que ocurre en otros países, en España no está regulada la figura de primera dama, aspecto que debería resolverse, por lo que nada impide a Gómez trabajar en lo que considere oportuno. Pero es evidente que servirse de su posición para pedir favores al Ibex de los que luego trata de sacar provecho económico es una acción criticable desde un punto de visto ético. Además, se trata de un comportamiento que perjudica al presidente del Gobierno, que conocía con antelación sus gestiones y las debería haber evitado para no deteriorar su reputación y eludir la investigación judicial en marcha.

Begoña Gómez usa como reclamo un 'software' gratuito de la Complutense para, presumiblemente, hacer negocio

Ofensiva comercial de Sabadell ante la opa

Lejos de caer en la parálisis tras la opa hostil presentada por BBVA, el banco Sabadell ha lanzado en escasos días una batería de iniciativas comerciales con la que trata de crecer en algunos de sus mercados, como México y Reino Unido. Además, abre una oficina especializada en Madrid para ganar cuota de mercado en clientes internacionales. Toda una ofensiva comercial realizada en plena opa con la que la cúpula de la entidad catalana trata de demostrar que tiene capacidad para crecer en solitario y que el precio ofrecido por BBVA es bajo. Si Sabadell quiere demostrar esa infravaloración al mercado, nada mejor que presentar unos resultados excelentes en el segundo trimestre. Un objetivo para el que ya ha puesto a trabajar a toda su maquinaria comercial.

Brindis al sol de Díaz con la jornada laboral

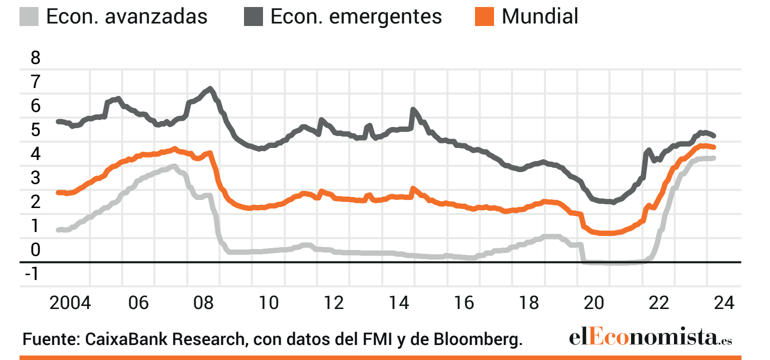
Los malos resultados de Sumar en las autonómicas obligan a Yolanda Díaz a ganar protagonismo de cara a las europeas. Con ese fin, la líder de la formación y vicepresidenta del Gobierno ha impulsado una reunión con los agentes sociales sobre el recorte de la jornada laboral de 40 a 37,5 horas semanales. Un encuentro limitado a una toma de contacto considerando la tensión existente entre patronal, sindicatos y el propio Ministerio de Trabajo. Pero aunque Díaz lograra su propósito, la medida se convertiría en un mero brindis al sol. Ello debido a que el ala socialista del Gobierno no la apoyará en respuesta a la negativa de Sumar a medidas como la Ley del Suelo. La reducción de la jornada está así abocada a la parálisis al menos hasta que pasen las europeas del 9-J.

El gráfico

El inicio de la distensión de la política monetaria

Tipos de interés de los bancos centrales, en porcentaje

Econ. avanzadas · Econ. emergentes · Mundial



Fuente: CaixaBank Research, con datos del FMI y de Bloomberg. elEconomista.es

EL BCE PODRÍA ARRANCAR LAS BAJADAS DE TIPOS EN JUNIO. La política monetaria a nivel global está en un punto inusitadamente restrictivo como resultado de las secuelas de la inflación tras el Covid y la guerra en Ucrania. Pero el mayor control de los precios ya lleva a algunos bancos centrales a reducir los tipos. Una actuación que el propio BCE podría replicar tras su reunión de la próxima semana.

La imagen



EL VOLCÁN MARAPI EN INDONESIA VUELVE A ENTRAR EN ERUPCIÓN. El volcán Marapi, cuyo nombre se traduce como Montaña de Fuego y que el pasado diciembre causó 23 muertos al entrar en erupción, lanzó este jueves una columna de humo y ceniza de 2.000 metros de altura en la isla de Sumatra, al oeste del archipiélago indonesio. EFE

PRESIDENTE EDITOR: Gregorio Peña.
VICEPRESIDENTE: Clemente González Soler.
DIRECTOR COMERCIAL: Gabriel González Gómez.
DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS: David Atienza.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: Juan Carlos Serrano.
SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez, Javier Huerta y Laia Julbe. **SUBDIRECTOR:** Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.
ECONOMÍA: Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
FOTOGRAFÍA: Pepo García. **INFOGRAFÍA:** Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

PRESIDENTE FUNDADOR
Alfonso de Salas
Fundado en 2006
EDITORIAL ECOPRENSA SA
Dep. Legal: M-7853-2006
PARA CONTACTAR
C/ Condesa de Venadito, 1. 28027. Madrid.
Telf: 91 3246700
www.eleconomista.es/opinion

Opinión

LAS FUTURAS PENSIONES DE LOS LETRADOS



Almudena Semur

Economista y miembro del Consejo Editorial de 'elEconomista.es'

Andan las togas algo revueltas ante la Asamblea General de la Mutualidad de la Abogacía que se celebrará en breve. Y es que la entidad número uno de previsión social, debido a los cambios legislativos en la normativa de las cotizaciones de sus mutualistas, está siendo atacada por una minoría agrupada en distintos movimientos; Marea Negra, sindicato Venia, etc., con el objetivo de sacar el hacha de guerra contra la Mutualidad. Alegan que la pensión de jubilación que cobrarán en el futuro es muy baja, a la vez que comienzan a solicitar el traspaso de los fondos que han ido aportando a la mutualidad al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, en adelante RETA.

Cierto es que determinados colectivos cobrarán una pensión muy baja cuando se jubilen, pero más cierto es que el retorno en forma de pensión se calcula en función de la aportación. A mayor cotización, mayor cobro de pensión. Esto ha sido siempre así, tanto en la Mutualidad, como en el RETA, como en el Régimen General de la Seguridad Social.

En el caso que nos ocupa, los mutualistas han sido dueños de decidir las cuotas que aportaban como también sabían el capital que cobrarían en el momento de la jubilación. Prueba de ello es que han ido recibiendo cada trimestre un informe claro y transparente con su fondo acumulado y la prestación esperada en la jubilación.

Mas de uno se preguntará cómo se ha llegado hasta aquí, veamos. La Mutualidad, nacida en 1948, tiene 210.000 mutualistas, y entre ellos, 60.000 escogieron la Mutualidad para gestionar su futura pensión. Sin embargo, un 4% de este grupo se ha negado a incrementar sus aportaciones a pesar de las recomendaciones de la mutua, y ahora, cuando ven que la pensión que cobraran ronda los 500 euros, piden traspasar el dinero capitalizado a la Seguridad Social para poder cobrar una pensión mínima mayor. El 63,8% restante está aportando cantidades que les permitirá cobrar rentas por encima de los 700 euros. Cifra muy similar a la que ofrece el RETA.

> 60.000 personas escogieron la Mutualidad para gestionar sus futuras pensiones

Retrotrayéndonos en el tiempo, en 1996 se puso fin a la obligatoriedad de aportar al sistema de pensiones de la Mutua y se dio la opción a los nuevos abogados a pasarse al RETA. En el 2004, el Tribunal Supremo abrió una vía para que los abogados pudiesen enlazar ambos sistemas, pero los letrados procedentes de la Mutualidad no podían estar solo en el RETA sin renunciar a lo invertido. Por último, el reglamento de mutualidades impulsado por el PP y los cambios en la Ley de Seguros Privados en 2004 con el PSOE, impusieron la transformación del fondo mutualista, y de un sistema de capitalización colectivo, al modo de hucha conjunta de la Seguridad Social, a un sistema de ahorro individual.

En abril de 2023, la Mutualidad comunicó a los clientes alternativos un cambio en la normativa de cotización. Esto es, por ingresos reales y tramos de la Seguridad Social, ya que la Mutua debía adaptarse a la nueva normativa. Es entonces cuando estos colectivos comienzan a hacer ruido. Es importante tener en cuenta que, en 2005, la Mutualidad se adaptó al sistema de capitalización por imposición legal y que, desde entonces, partiendo de unas aportaciones mínimas cada mutualista ha sido dueño de decidir que cuotas aportar.

Para rizar más el rizo, la Ministra de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones anunció en 2024 unos cambios legales, muchos de ellos compartidos por la Mutualidad, entre los que cabe destacar: un incremento de la cobertura mínima desde el 80 % actual hasta el 100% de la base mínima del régimen de autónomos, incremento que redunda en un mayor capital acumulado para el mutualista y una mayor tranquilidad para su planificación financiera de cara a la jubilación, así como una apuesta por facilitar la pasarela a los mutualistas que tuvieran esta condición con anterioridad a 1996 en situación actual de vulnerabilidad.

Facilitar la pasarela no debería perjudicar a la Mutualidad ni a los mutualistas que deseen permanecer, de ahí la necesidad de habilitar la pasarela por un marco temporal concreto y de manera voluntaria. Como también es lógico que el fondo acumulado de los mutualistas que pasen a cotizar en el RETA permanezca en la Mutualidad hasta su jubilación y no en las arcas de la Seguridad Social.

Otro cambio que se pretende establecer es el encuadramiento obligatorio en el RETA a partir de 2027 para los nuevos profesionales colegiados, eliminando la opción de una cobertura alternativa con una Mutualidad. Esta medida no puede ser compartida por la Mutualidad, sería echarse piedras sobre su propio tejado. El sistema de mutualidades de previsión social es un sistema que ha funcionado y se ha demostrado.

> La Mutualidad ha elevado la cobertura mínima de los autónomos más vulnerables este año

La Mutualidad está totalmente dispuesta a que estos asegurados obtengan la pasarela hacia la Seguridad Social. Pero esto no quita que sea profundamente injusto que quienes han aportado menos obtengan una pensión idéntica a los que decidieron incrementar sus aportaciones para tener una mejor jubilación. Además, estos colectivos deberían saber que la Mutualidad está cubriendo las necesidades de los más vulnerables. De hecho, ha destinado más de cuatro millones a cubrir esas necesidades.

En definitiva, poner en jaque la reputación de una institución solvente, cuya ratio supera el doble del exigido por el regulador, y con una excelente salud financiera, no es la mejor opción.

PALESTINA, UN BRINDIS AL SOL



José María Triper

Periodista económico

Esta vez sí. Y sin que sirva de precedente, por una vez Pedro Sánchez cumplió su palabra y anunció oficialmente el reconocimiento del Estado de Palestina. Una decisión unilateral, electoralista para quitar votos a Sumar y Podemos ante los comicios europeos que abre otro conflicto diplomático con Israel, añadido a los que ya tenemos con Argentina y Argelia.

Un reconocimiento que, pese a la parafernalia del anuncio no es más que *un brindis al sol* porque si todos los partidos en EEUU, en Europa y en el mundo occidental están de acuerdo en la solución de dos países, también la mayoría de ellos coinciden en que no es el momento en medio de un conflicto bélico, y sin concretar con qué fronteras, las de 1967 ¿qué los palestinos aceptarían?, ¿con qué condiciones?, y sobre todo, ¿con qué gobierno, con Hamás una organización terrorista responsable de la masacre que desencadenó el enfrentamiento y que nunca ha aceptado la solución de los dos estados porque sólo quiere el exterminio de Israel?

Y una decisión autocrática sin consultar con el Parlamento, ni con la oposición igual que ocurriera con la entrega del Sahara a Marruecos, la retirada del embajador en Argentina o la concesión de 1.100 millones de euros en armas a Zelenski cuando el consenso de la política exterior es práctica habitual en democracia. Sin pedir la devolución de los rehenes y que nos enfrenta con nuestros socios de la UE y EEUU, además de otorgarnos el ignominioso honor de ser felicitados por una organización terrorista.

> El reconocimiento de Palestina por el Gobierno es una estrategia electoral para las europeas

Reconocimiento unilateral del Estado de Palestina que solamente se trata de *un brindis al sol* por el interés personal y electoralista del presidente del Gobierno, no de Palestina, que no va a solucionar ni a mitigar el conflicto. Sobretodo, no va a servir como pretendía para tapar la avalancha de presuntos casos de corrupción que le salpican en su entorno político y familiar. Como tampoco va a callar los ecos de la amnistía vergonzosa a los delincuentes golpistas catalanes, que supone el mayor caso de corrupción política en la historia democrática española al vender por siete votos la dignidad de España, la igualdad entre los españoles, la seguridad jurídica del país y, en definitiva, la democracia y el Estado de Derecho sólo para comprar los votos que necesita para mantenerse en el Gobierno, sin poder gobernar, a pesar de perder las elecciones.

De hecho, la investigación judicial a su mujer, Begoña Gómez, ocultada al Parlamento y a la sociedad con mentiras y la farsa del amago de dimisión, le ha estallado en plena campaña, rompiendo la estrategia torticera, es decir no conforme a la justicia ni a los principios morales, del recurso al fango y al lobo de la ultraderecha, pero sin proyecto, sin programa y sin propuestas.

Añadido a todo esto, y como ocurre con la esperpéntica reacción al no menos esperpéntico Milei en Argentina, a nadie se oculta que la crisis diplomática con Israel amenaza con derivar también en una crisis comercial, como ha ocurrido con Argelia desde el reconocimiento de la soberanía marroquí sobre el Sahara Occidental en 2022.

En Israel operan actualmente 28 empresas españolas de las que dependen otras 32 filiales, entre las que destacan la constructora de ferrocarriles CAF, Amadeus, Rioglass y Naturgy, entre otras. Y en materia de intercambios comerciales los datos del Ministerio de Economía reflejan que España exportó en 2023 a Israel productos por 1.907 millones de euros, e importó de allí 974 millones. Son 2.558 las empresas españolas que exportan productos a Israel de forma estable y 907 las empresas israelíes que comercian con España.

Esto sin contar que Israel es el suministrador de los principales productos, programas y servicios de inteligencia para las fuerzas armadas españolas y los cuerpos de seguridad del Estado, cuya interrupción o la simple detención de las actualizaciones puede ocasionar serios problemas para la seguridad interior frente a delincuentes y atentados terroristas y para la seguridad de nuestras fronteras. Sólo recordar que hoy Marruecos, país árabe que no reconoce a Palestina, es socio estratégico de Israel y de EEUU. Pues eso, un brindis al sol por interés de un solo hombre que pone en grave riesgo y los intereses geopolíticos, comerciales de seguridad y de defensa de un país entero.

Empresas & Finanzas

Sabadell lanza una ofensiva comercial para impulsar su negocio en plena opa

Abre una oficina especializada en clientes internacionales en Madrid para ganar cuota

La filial británica busca convertirse en el banco principal y en México crecer en ahorro y usuarios

L. Gómez / E. Contreras MADRID.

Reforzar el negocio con una amplia ofensiva comercial. Esta es la estrategia que está siguiendo Banco Sabadell para impulsar su actividad en plena segunda intentona de compra –esta vez mediante una opa hostil– por parte de BBVA. De esta forma, la entidad que encabezan Josep Oliu y César González-Bueno trata de evitar uno de los principales problemas de los procesos de fusión entre entidades financieras, la pérdida de clientes y de cuotas de mercado. Al mismo tiempo, busca maximizar sus resultados de los próximos trimestres –tras el empuje de los primeros tres meses en los que mejoró sus cifras en un 50%– y empujar al alza su valoración de cara a los próximos meses, claves en la operación.

La ofensiva comercial se dirige a varios segmentos de clientes en cada país en los que opera: España, México y Reino Unido. Empezando por este último, en el que Sabadell opera a través de TSB, la entidad lanza una promoción para atraer a nuevos clientes que conviertan esta marca en su entidad principal. Para ello, regalan a los nuevos clientes 100 libras de forma directa y hasta 90 libras más en el primer año a través de diferentes reembolsos y recompensas a elegir entre, por ejemplo, una noche de hotel o entradas de cine. Más allá de esto, la entidad también ha rebajado el precio de los préstamos para adquisición de vivienda. Cabe recordar la importancia de TSB para el grupo. Si en la primera intentona de BBVA para hacerse con Sabadell en el año 2020 la valoración de TSB fue uno de los escollos, ahora es una de las joyas de la corona, pues su estructura financiera permite asegurar un flujo de margen de intereses durante los próximos cuatro años.

La otra plaza en la que Sabadell tiene exposición es México. En el país, en el que BBVA también cuenta con Bancomer, Sabadell busca transformar su presencia con un nuevo producto, la cuenta *La Incondicional*, que da un 5% de rendimiento anual sin comisiones. Todo ello, "sin dejar a tu otro banco", señalaron. Así, y al contrario de lo que ocurre con la estrategia de Reino Unido, no busca ser banco principal.

Oferta en España

En España, Sabadell lanzó hace unas semanas una cuenta para autónomos que incluye el proceso de alta 100% digital, una remuneración del 2% TAE anual para saldos de hasta 20.000 euros y una bonificación de 120 euros al año por la domiciliación de la cuota de autónomos a la Seguridad Social. Hasta este mismo viernes, la entidad tiene activa una promoción por la que eleva la remuneración al 6% TIN tres meses.

> Busca evitar pérdidas de cuotas y maximizar sus resultados de los próximos trimestres

También hizo lo propio hace unos meses para los particulares con una cuenta *online* sin comisiones ni condiciones y, con una remuneración del 2% TAE hasta 20.000 euros. Asimismo, este producto devuelve el 3% de los recibos domiciliados de luz y de gas sin límite e incluye una tarjeta de débito y otra de crédito gratuita. En este caso, ocurre lo mismo que con la cuenta de autónomos, con una retribución del 6% TIN durante tres meses.



César González-Bueno, CEO de Sabadell. ALBERTO MARTÍN

Otro de los puntos en los que Sabadell busca ganar cuota de mercado en este momento es en los clientes internacionales. En este sentido, la entidad que encabezan Oliu y González-Bueno abre una oficina especializada en Madrid, el *Madrid Welcome Hub*. Esta sucursal acompañará a clientes y colaboradores de más de 40 nacionalidades, señalaron desde el banco. La presencia de empresas internacionales, así como de embajadas y las *Golden Visa* suponen una oportunidad para crecer en Madrid en este segmento de clientes. Como parte de este proceso de conversión, toda la cartera de clientes internacionales de 20 oficinas de Banco Sabadell ubicadas en la zona centro de Madrid se gestionará desde el nuevo espacio remodelado en Alberto Alcocer. En total, el espacio atiende a más de 11.000 clientes actualmente, cifra que se prevé aumentar en los próximos años.

> La apertura del 'hub' internacional en Barcelona elevó este tipo de clientes en un 17%

La apertura del *Madrid Welcome Hub* se basa en los datos de la acogida de la primera sucursal especializada que inauguró en Barcelona para atender a clientes extranjeros. Desde entonces, su número se incrementó en un 17% hasta los 11.500 usuarios actuales, además de un aumento en los saldos vivos y las oportunidades en Banca Privada. El perfil habitual es el de directivos expatriados de banca personal y privada, principalmente de Francia, Reino Unido, Estados Unidos, además de otros países como Egipto, Israel, Alemania, Emiratos Árabes y Holanda.

El parqué sube el beneficio previsto en BBVA hasta 2026

E. C. / L. G. MADRID.

El parqué espera un mayor rédito de BBVA. El consenso de analistas que siguen su cotización (un total de 18 expertos) ha mejorado sus previsiones sobre los resultados de la entidad para el trienio 2024-2026. De media y de acuerdo a la información que el propio banco recoge sobre las firmas de análisis en su web, los expertos prevén ahora que el banco gane este año un récord de 8.764 millones de euros, lo que supondría superar un 9,29% el anterior récord de 2023, y mejora en un 7,3% las previsiones que tenían en febrero. En 2025 prevén un ligero descenso, hasta los 8.563 millones, y que vuelva a crecer en 2026, hasta los 8.611 millones. Estas proyecciones implican también una revisión al alza del 8,4 y 8,9%, respectivamente, sobre sus estimaciones antes de que BBVA presentase los resultados del primer trimestre.

La mejora de las previsiones se produce tras incorporar a sus modelos las cuentas del trimestre y la mejora de perspectivas que compartió el banco durante su presentación. Su consejero delegado, Onur Genç, avanzó que el beneficio atribuido de 2024 volverá a crecer a doble dígito y en 2025 puede ser aún mejor que el actual. El banquero anticipó además mayores ingresos recurrentes en la cuenta del grupo este año por un mejor comportamiento del margen de intereses en España. Trasladó que crecerá a doble dígito, frente al entorno del 5% que se preveía antes, y anticipó una evolución más positiva del crédito y en las comisiones en España.

Los expertos han elevado las expectativas de resultados en España un 11,1% este año y el 9,9 y 9,2% para el siguiente bienio; y en el caso de México un 3,5%, 4,7% y 6%. Las casas de análisis han elevado también sus escenarios en capital y esperan que el CET1 del banco acabe el año con un 12,88%, 11 puntos básicos adicionales a su estimación anterior y por encima del 11,5-12% que el banco tiene como objetivo, y que el ratio llegue al 12,92% en 2026.

Los resultados de BBVA y Sabadell, al que también mejoraron previsiones los analistas tras las cuentas presentadas hasta marzo, cobran importancia en medio de la opa, al estar formulada la oferta como un canje accionarial.

Empresas & Finanzas

La gran banca mejora la rentabilidad por cliente pese a la caída del euríbor

Solo Bankinter sufre un leve descenso y crece un 2,3% en el sector en tres meses

E. Contreras MADRID.

La gran banca ha logrado ensanchar todavía más la rentabilidad que obtiene por su negocio más típico con clientes a pesar del repliegue que viene experimentando el euríbor desde el pasado otoño. El margen de clientes, diferencia entre lo que una entidad cobra por los créditos otorgados y lo que paga por sus depósitos, volvió a crecer entre enero y marzo por noveno trimestre consecutivo entre las entidades cotizadas, con la única excepción de Bankinter, y gracias a que el euríbor vigente aún permitió repreciar parte de la cartera hipotecaria.

La situación parece, sin embargo, haber tocado techo y la previsión es que esta tendencia desaparezca en los próximos trimestres en la medida que el euribor se situó ya en abril en el 3,703%, dibujando su primera caída interanual desde enero de 2022 y que abaratará los préstamos que revisen con las nuevas referencias (en abril de 2023 alcanzó el 3,757%).

La subida de los tipos por parte del Banco Central Europeo (BCE) arrancaba en julio de hace dos años, cuando el precio del dinero se situaba en el 0%, y ha escalado su tasa hasta el 4,5% en su último movimiento en septiembre del año pasado, sacando así al sector bancario de un escenario de tipos negativos que había estrangulado sus márgenes desde 2014.

La inyección llega porque el euribor remontó en paralelo desde el -0,502%, mínimo histórico en el que se encontraba en diciembre de 2021, hasta auparse en el 4,160% en octubre del pasado ejercicio. Fue entonces cuando la simple expectativa de que el BCE comience a bajar los tipos provoca la inflexión a la baja que el indicador ha mantenido hasta ahora.

Con este viaje de política monetaria la banca ha recibido una inyección directa en los ingresos por la vía del ensanchamiento del margen de clientes. La gran banca ha visto crecer dicho parámetro de rentabilidad en tasas próximas al 90% porque el margen de cliente escaló desde el 1,73% de finales de 2021 a un 2,28% en el primer trimestre de 2024, sin que haya sufrido aún corrección a la baja.

Su ritmo de avance se ha desacelerado en los últimos meses, pero la gran banca todavía logró cosechar una expansión cercana al 2,4% durante el trimestre estanco y respecto al 3,20% fijado en diciembre (ver gráficos adjuntos). Son cálculos medios sobre los datos de los seis bancos cotizados (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja), que en sus últimas presentaciones de resultados ya anticiparon que pronto tocaría techo.

Por entidades, solo Bankinter ha visto caer dicho margen al 2,98% desde el 3,01% de diciembre, pero aun así se mantiene más de un 60% por encima del 1,88% que tenía antes de que el BCE comenzase a endurecer la política monetaria para meter en cintura la inflación.

El empuje de este parámetro ha sido clave para llevar al sector a resultados récord. Lo lograron en 2023 y volvieron a reeditar máximos durante el primer trimestre del año, con un beneficio en esos mismos seis bancos de 6.676,8 millones de euros, un 17,3% más, y pese a cargar un impacto de casi 1.500 millones por el nuevo impuesto al sector.

La española ha sido una de las bancas europeas que mayor provecho ha podido cosechar del encarecimiento del precio del dinero por las grandes carteras de hipotecas que tienen en balance y su alta referencia a tipos de interés variables, aunque en los últimos años ha predominado la contratación de tipos fijos por su atractivo precio, en umbrales históricamente bajas, y ante la oportunidad para el ciudadano de poder "blindar" sus cuotas de amortización frente a las subidas de tipos.

Limitado coste de depósitos

La segunda clave es que el sector no ha entrado en contiendas por el ahorro del ciudadano, con remuneraciones a sus depósitos, por la abundancia de liquidez que tienen acumulada. En el primer trimestre estanco el coste de los depósitos de clientes aumentó un 5,41%, mientras que el precio del crédito avanzó un 3,10% en las entidades analizadas.

Se espera que el BCE comience a bajar tipos en la reunión que celebra la próxima semana, pero ha descendido las expectativas de movimientos de ajuste porque la inflación continúa tensionada en la eurozona. Bajo este escenario, diferentes servicios de estudios han revisado al alza sus proyecciones sobre la banca, en la creencia precisamente de que los tipos se mantendrán altos durante más tiempo y también el citado margen de clientes.

> La repreciación de hipotecas logra compensar el aumento del 5,4% en los depósitos

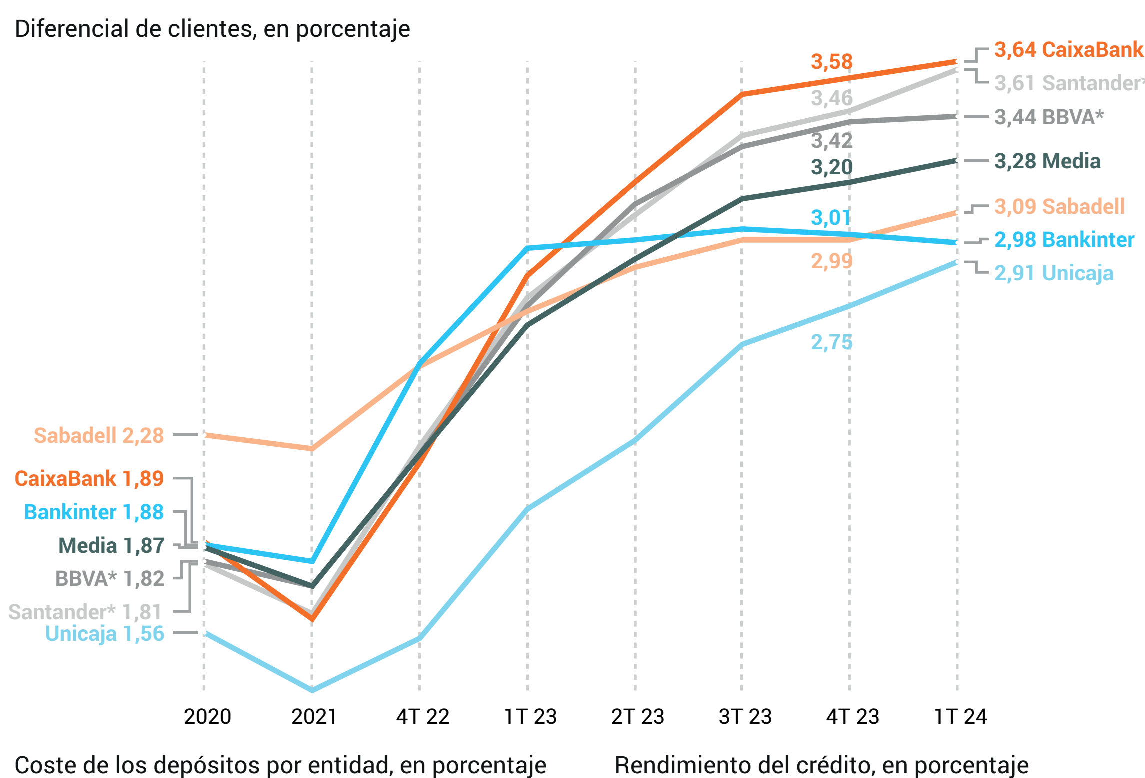
"Los tipos de interés elevados beneficiarán a los bancos en 2024, ofreciendo una oportunidad para activar estrategias antes de la reducción de los tipos hacia el 2,5%-3% en 18 meses", sostiene Accuracy en un informe reciente.

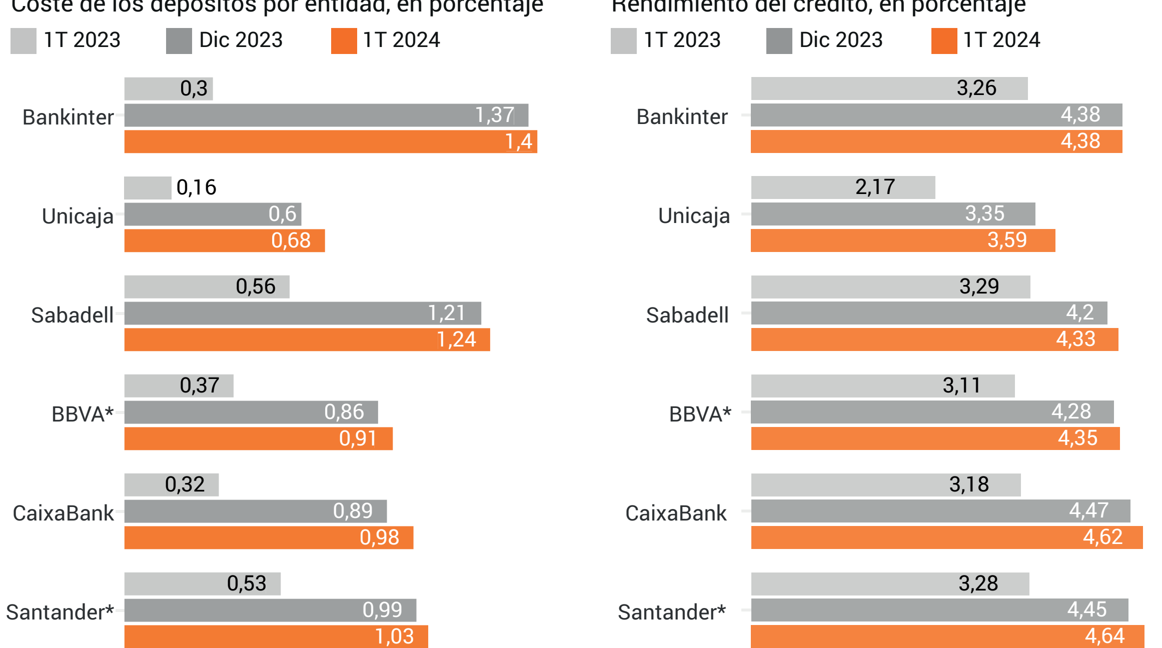
La consultora destaca la favorable proyección de la economía española, con las previsiones de crecimiento en 2024-2025 "más positivas de la zona euro", y la ausencia de riesgos de recesión en el resto de geografías, lo que ha afianzado los beneficios de las entidades, especialmente, de las más diversificadas geográficamente.

El negocio crediticio ha mejora además su evolución este año con una vuelta al crecimiento en la concesión hipotecaria, que Accuracy atribuye en parte a una mayor demanda por parte del ciudadano al haber atisbado ya el techo en la subida de los tipos de interés.

Evolución del margen de cliente de la gran banca

Diferencial de clientes, en porcentaje





Fuente: elaboración propia a partir de los datos reportados por las entidades. *BBVA y Santander, en España. elEconomista.es

La concesión hipotecaria repunta un 6,62% en el primer trimestre

La concesión hipotecaria ha recuperado el ritmo. Durante el primer trimestre del año se formalizaron operaciones por valor de 14.358 millones de euros, lo que supone un aumento interanual del 6,62% tras caer un 13,76% el pasado ejercicio. Son datos del Banco de España, cuyas estadísticas también constatan una mayor financiación a compañías: la banca prestó 82.399 millones a empresas, con un aumento interanual del 3,11% y tras retroceder un 7,27% el pasado ejercicio. Su reactivación tiene lugar después de que los tipos hayan tocado techo y cuando el precio del crédito comienza a abaratarse. El mayor volumen de negocio contribuirá a mejorar la cuenta, sobre todo, si el margen de clientes desciende.

Carabel (CEO de EROSKI) apuesta por relegar tareas en puestos de liderazgo

La consejera delegada de la cadena ha participado en la charla 'Diálogos de influencia' con jóvenes empresarios donde ha compartido su experiencia afrontando retos como la reestructuración de la deuda o la pandemia

EcoBrands

El sector de la alimentación es fundamental y, en los últimos años, ha tenido que enfrentarse a la inflación y a los costes de producción. Esto ha hecho que las cadenas de supermercados hayan tenido que renovarse y adaptarse a los cambios en el mercado y de los consumidores, que han cambiado su forma de consumir desde la pandemia. "El negocio ha evolucionado mucho. Respondemos a las necesidades del consumidor y nos tenemos que adaptar a él. Quitando estos dos años de inflación, el sector es muy maduro y estable, pero en volumen solo crecemos si crece la población", apunta la consejera delegada de EROSKI, Rosa Carabel, quien ha participado en *Diálogos de Influencia*, un coloquio organizado por la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE).

Durante esta misma charla, la alta directiva ha dejado claro la necesidad de delegar tareas en puestos de liderazgo. "Delegar o morir. El liderazgo en solitario es cosa del pasado, nadie es capaz de sacar grandes proyectos adelante solo. Hay que aprender a delegar, porque no abarcas a todo y se pierde el control", ha explicado Carabel. Para la consejera delegada, un buen líder tiene que cumplir tres características: sentido común, fijarse unas metas claras y rodearse de personas. Asimismo, desde la cadena de distribución apuestan por incorporar el talento joven.

Carabel es consejera delega de EROSKI desde 2022 y entre los retos que ha tenido que afrontar está la reestructuración de la deuda. "EROSKI se enfrentaba a más de una veintena de bancos y tenía un endeudamiento de 2.800 millones de euros. En 12 años hemos logrado reducirlo a 600 millones", comenta Carabel. Ante la pregunta del presidente de CEAJE, Fermín Albaladejo, sobre la mejor manera de afrontar estos retos, la consejera delegada ha asegurado que "es cierto que nuestra estructura jurídica de cooperativa, no permitía entrar gente en el capital y desmembrar las compañías; sin embargo, el factor del éxito ha sido tener muy clara desde el primer momento la hoja de ruta que íbamos a seguir". Respecto al problema de deuda, Carabel alega que "no se debía a un problema de negocio, sino de endeudamiento. Durante esa época nos habíamos dedicado a adquirir centros comerciales y habíamos abierto tiendas propias. El volumen de negocio era elevado y estábamos en todo el territorio nacional".

Pandemia y nuevos retos

Con la pandemia y los conflictos geopolíticos, EROSKI se ha tenido que enfrentar a otras situaciones como la crisis alimentaria de 2020. "Hemos tenido que subir los precios, aunque menos que el resto del mercado y esto nuestros consumidores lo han percibido y nos han recompensado, pues hemos incrementado el número de clientes. También hemos apostado más por nuestra marca propia, por los frescos y, sobre todo, por el producto local", señala la alta directiva. Y apunta que "toda esta situación nos enseñó la importancia de diversificar el suministro y tratar de tener varios proveedores para tener siempre producto". La macroeconomía también tiene un impacto en los negocios. A raíz de la crisis sanitaria se vive en un estado de incertidumbre. En palabras de la consejera delegada de EROSKI, "la alimentación es una necesidad primaria y, hasta en etapa de crisis, se compra. Pueden cambiar las prioridades, pero ya está. Nosotros somos la cuarta cadena de supermercados con más cuota de mercado y competimos en un mercado donde nos conocemos todos, pero cada uno defendemos unos valores y tratamos de marcar la diferencia. Al final, luchamos por quedarnos con un mayor trozo del pastel".



Rosa Carabel (Eroski) y Fermín Albaladejo (CEAJE). ANA MORALES

> Para el 'super' valores como la sostenibilidad, la igualdad y la diversidad son fundamentales

Hay muchos modelos de negocio y se puede emprender de varias maneras. Carabel destaca dos. "Puede ser un modelo franquiciado, yendo de la mano de otra empresa, que te acompañe durante toda tu vida profesional y donde trataréis de ganar los dos, o bien en solitario. En este último caso, es importante tener tu idea clara y saber cuál es tu público objetivo. Además, hay que conocer los riesgos, el mercado y la posibilidad de éxito", asegura la consejera delegada de la cadena de supermercados.

Ante la pregunta de si un modelo empresarial de cooperativa, como es EROSKI, tiene futuro, Carabel ha sido clara. "Nuestro modelo de gobernanza ya les gustaría a muchas empresas tenerlo. Nuestra meta es ser rentable y ganar mucho dinero, como el de cualquier compañía. No obstante, la diferencia está en qué se hace con ese dinero", asevera la consejera delegada. Desde EROSKI defienden la igualdad de género, diversidad y defensa por el medio ambiente. "La sostenibilidad es importante para nosotros. Cuando nadie hablaba de ella, en EROSKI ya teníamos un plan de actuación. Ahora mismo, diría que lo que más me preocupa, y que es lo que está alterando la cadena de suministros, es el cambio climático", resalta Carabel.

Empresas & Finanzas

Alibaba entra en beneficios en España y gana 700.000 euros en 2023

La filial presta servicios a la matriz, pero todo el negocio se factura en Hong Kong

Javier Romera MADRID.

Alibaba ha conseguido enterrar los números rojos en España. La filial del gigante chino del comercio electrónico, propietario de Aliexpress, alcanzó en 2023 un beneficio después de impuestos de 700.000 euros frente a unas pérdidas de 208.500 en 2022 y de más de 2,15 millones en 2021. La sociedad Alibaba E-Commerce Spain obtuvo al cierre del ejercicio una facturación de 16,9 millones de euros, lo que supone igualmente un aumento del 19% respecto al año anterior.

La cifra de ingresos es la mayor desde la constitución de la filial en 2017, pero no refleja la facturación real de la plataforma en el mercado español. Y es que todo su negocio proviene de la prestación de servicios de marketing y promoción al grupo. En concreto, el 95% de sus ingresos proceden de dos sociedades en Singapur y el resto de otra en Países Bajos, Cainiao Netherlands, encargada de la gestión logística de los envíos.

Paraísos fiscales

La Sociedad dominante directa de la sociedad española es Taobao China Holding Limited con sede en Hong Kong, pero la matriz, Alibaba Group Holding Limited, está constituida en el paraíso fiscal de las Islas Caimán. En los últimos años, de hecho, el grupo ha duplicado el número de empresas en paraísos fiscales, con sociedades no solo en Singapur o Caimán, sino también en las Islas Vírgenes Británicas, con el objetivo siempre de reducir su carga fiscal.

A nivel global, y a la espera de que se presenten los resultados anuales, Alibaba obtuvo un beneficio neto de 76.471 millones de yuanes (9.996 millones de euros) en los nueve primeros meses de su ejercicio fiscal, que concluyó el pasado 31 de marzo, lo que representa una mejora del 56% respecto del mismo periodo del ejercicio precedente. La cifra de negocio de la compañía china entre abril y diciembre de 2023 alcanzó los 719.294 millones de yuanes (94.024 millones de euros), un 8,9% más. Alibaba está, sin embargo, sufriendo un paulatino declive en China y ha perdido el liderazgo frente a PDD Holding, la matriz de Temu, que vende productos a muy bajo precio.

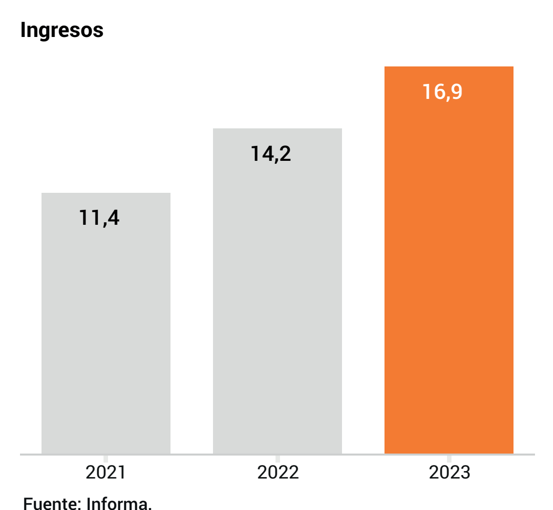
Deterioro

Entre las razones que explican el proceso de deterioro del gigante online está la presión regulatoria por parte China. Alibaba despertó recelos por su gran tamaño y alcance, lo que llevó a la administración a su escrutinio y a tomar medidas. Por ejemplo, la sanción económica más elevada del país, una multa histórica de 2.800 millones de dólares por incumplir las normas antimonopolio. Tampoco pudo salir a bolsa Ant Group, una de sus filiales y la firma bajo la que está la mayor plataforma de pagos digitales del mundo, AliPay.

Si los reguladores no hubieran suspendido su salida a bolsa, esta hubiera superado a la de su matriz, Alibaba. Además, se obligó a su fundador, Jack Ma, a reducir su peso en AntGroup hasta un nivel insignificante y ceder el control.

Las cuentas de Alibaba en España

Datos en millones de euros





Fuente: Informa. elEconomista.es



Alibaba es la dueña de Aliexpress. EE

CaixaBank nombra a Anna Canela nueva CEO de Imagin

Puigdevall deja el banco para emprender proyectos personales

E. C. MADRID.

Relevo en la cúpula de Imagin, el banco digital de CaixaBank. Sale Benjamí Puigdevall, su consejero delegado desde 2020 para "emprender proyectos personales", y le releva Anna Calena, *Chief Growth & Engagement Officer* de la entidad desde hace cinco años.

Puigdevall se incorporó en 2001 a CaixaBank Digital Business y hace cuatro años fue nombrado CEO de Imagin, donde ha pilotado su reposicionamiento de y el pasado año superó los 4 millones de clientes.

Canela se involucró en la puesta en marcha del inicial ImaginBank en 2016, cuando era responsable de ventas digitales y segmentos en CaixaBank Digital Business y del equipo que dirigió su relanzamiento como plataforma digital en 2020. La nueva ejecutiva es ingeniera superior de Caminos, Canales y Puertos y Master of Science in Business Administration por la RWTH Aachen University – Business School.

Imagin nació hace ahora ocho años como un banco en el móvil dirigido a los *millennials*. En 2020, CaixaBank lo transforma en una plataforma de servicios digitales y estilo de vida, con propuestas financieras y no financieras para todos los jóvenes. Por entonces tenía 2,6 millones de usuarios y hoy 4,2 millones.



Anna Calena, nueva consejera delegada de Imagin, entidad 'online' de CaixaBank

Iryo anticipa un incremento de precios en los trenes

Gorini considera que el valor del servicio hará que suban las tarifas

elEconomista.es / Agencias MADRID.

El consejero delegado y 'general manager' de Iryo, Simone Gorini, reconoció que los precios de alta velocidad subirán "seguro" ya que, a su juicio, es un producto importante "al que hay que dar su justo valor". La operadora ferroviaria de alta velocidad, que cuenta con capital italiano y español, acaba de superar el hito de transportar 10 millones de pasajeros desde su arranque de operaciones en España, a finales de noviembre de 2022.

El directivo de la operadora ha hecho estas declaraciones en un encuentro en el Círculo Ecuestre de Barcelona, donde ha reiterado que el sistema tiene que posicionarse "más arriba" en relación a sus tarifas. A su parecer, y por este motivo, sería fundamental proponer "una oferta para las distintas tipologías de clientes" que usan el tren.

Ouigo "no molesta" a Iryo

Preguntado por la rentabilidad del negocio, Gorini ha vaticinado que la alta demanda acabará elevando los precios, lo que tirará al alza de los ingresos. Sin embargo, reclamó una rebaja de los cánones a abonar a Adif para facilitar que se alcance el equilibrio financiero.

"Para dar sostenibilidad al negocio, tiene que bajar también el nivel del canon", apuntó. También instó a la administración pública española a "trabajar" para crear las condiciones que impulsen el uso del ferrocarril, la clave, a su juicio, para mejorar la rentabilidad de este medio de transporte. Para ello, puso como ejemplo al mercado italiano, donde la rebaja de cánones en un 40% "no sólo ha provocado una bajada de los precios, también un aumento de las frecuencias". En relación a su producto, el ejecutivo destacó que "lo importante es crear una oferta que si alguien se retrasa por una reunión de negocios, pueda coger el tren siguiente".

Sobre sus competidores, aseguró que la compañía francesa Ouigo "no molesta" a Iryo al ofrecer unos precios más bajos en las rutas donde ya compiten.

La energía solar releva a la eólica y lidera la generación por primera vez

Produce un cuarto del 'mix' energético y lo encabeza por primera vez en la historia

Pepe García MADRID.

La solar fotovoltaica culmina un mes que quedará para la historia. Según los datos de Red Eléctrica a 30 de mayo, la energía solar produjo en lo que va de mes 4.845 gigavatios/hora (GWh), casi 1.000 GWh más que la eólica, la segunda que más produjo hasta entonces. Con este hito, la fotovoltaica cubrió un cuarto de la generación eléctrica (24,8%) y se colocó por primera vez en la historia como la principal fuente del *mix* energético.

Las placas fotovoltaicas han tomado el relevo de la energía eólica, que venía siendo la principal fuente de generación eléctrica en España desde hace ya varios años y acumula en lo que va de 2024 más de 27.000 GWh, frente a los 16.191 GWh de la solar. No obstante, entre abril y mayo las palas eólicas han producido 687 GWh menos, mientras que la energía que proviene del sol aumentó en 914 GWh su rendimiento.

Este cambio viene a poner en valor la incidencia cada vez mayor de la solar en España, una tecnología cuyo despliegue en masa amenaza con cambiar los cimientos del sector renovable. El Operador del Mercado Ibérico de la Energía (OMIE) publicó ayer el precio de la luz del hoy, que cerró en un precio promedio de 2,69 euros megavatio hora (MWh). Con este último registro, mayo se certifica como el tercer mes consecutivo con la energía más barata hasta donde alcanzan los registros del operador -2018-, con un precio medio de 22,03 euros/MWh frente a los 74,21 euros/MWh del mismo mes en 2023, una bajada del 70%.

Marzo y, sobre todo, abril ya anotaron precios históricamente bajos. El mes pasado los clientes de tarifa regulada vinculados al mercado mayorista pagaron un precio de 13,67 euros/MWh, el abril más barato de la historia, además de ser el primero que registró precios negativos en la tarifa. Por su parte, el mes de marzo también se destacó por tener uno de los precios medios más bajos de la historia, en torno a los 20,28 euros/MWh.

> La fotovoltaica crece en 914 GWh más desde abril y la eólica se deja casi 700 GWh

Cabe destacar que con la nueva metodología de cálculo de precios, en vigor desde el pasado 1 de enero, se modifica la antigua fórmula en la que el precio final estaba totalmente indexado al mercado mayorista diario. El nuevo sistema incorporará parcialmente las señales de precio a largo plazo. Con este fin, desde el 1 de julio del año pasado, las comercializadoras de referencia vienen adquiriendo a plazo parte de la energía que la tarifa Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor (PVPC) consumirá en 2024 a fin de evitar fuertes oscilaciones de precio.



Un parque fotovoltáico. EE

Precios cero para productores

No obstante, la cadencia con la que el *pool* está anotando registros mínimos ya impacta al despliegue energético. El gran desarrollo de estas tecnologías en España, sobre todo de energía solar, provoca escenas del llamado 'canibalismo' energético, por el que la producción es tan grande que los precios llegan a rondar los cero euros/MWh, lo que afecta a la rentabilidad de los proyectos.

Por ejemplo, el mes pasado el Omie lanzó un documento en el que informaba que el sector registró el menor volumen económico desde el año 2001 por los precios de abril. En total, las ventas de energía supusieron en España y Portugal unos ingresos de 327 millones, lo que supone un 77,3% menos que el año anterior (1.440 millones de euros).

> El gran despliegue de la solar amenaza con reducir la rentabilidad de los proyectos 'verdes'

El sector ya está en guardia. En unas jornadas de la Asociación de Empresas de Energías Renovables (APPA) durante este mismo mes, se alertó de que el perfil bajo de los precios eléctricos ha llegado para quedarse en el corto plazo. Hasta que la demanda eléctrica no aumente con la inclusión de más actores en el sistema –como los vehículos eléctricos o los centros de datos–, los precios seguirán bajos, advierten.

Reynés urge al Gobierno a regular los gases renovables

El ejecutivo de Naturgy afirma que no tener un marco regulatorio desincentiva la inversión

elEconomista.es MADRID.

El presidente ejecutivo de Naturgy, Francisco Reynés, urgió ayer al Gobierno a dotar a los gases renovables, especialmente el biometano, de un marco regulatorio que incentive la inversión, según destacó el ejecutivo durante la 50 Reunión Anual de Sedigás. Reynés consideró clave "regular algunas cosas que hoy en día son desincentivadores de la inversión" por no tener un marco regulatorio. "No tener marcos estables es la condición más desincentivadora para no invertir", dijo.

Reynés ha puesto de manifiesto una de las grandes reclamaciones del sector gasístico con respecto a los biogases, una de las mayores apuestas de la industria. En el encuentro de la patronal la secretaria general de Sedigas, Naiara Ortiz de Mendíbil, afirmó que España cuenta con nueve plantas que inyectan biometano a la red gasista, frente a las 650 de Francia, aunque se espera un "aumento exponencial" para 2025-2026, cuando ya se conecten los alrededor de 200 proyectos de nuevas instalaciones de producción que hay. Las estimaciones de Sedigas apuntan a que el país podrá producir 163 teravatios hora (TWh) al año y capacidad para cubrir con biometano el 50 % de la demanda de gas española.

> **70%**
> **DE GAS RUSO**
>
> Es la cantidad de materia prima proveniente de Rusia que ha sido reemplazada por la Unión Europea, según destacó ayer el consejero delegado de Enagás, Arturo Gonzalo Aizpiri. El CEO ha señalado que la UE importó de Rusia 150 bcm (150.000 millones de metros cúbicos) de gas, mientras que el año pasado esa cantidad se redujo hasta los 42,9 bcm (42.900 millones de metros cúbicos). Esto supone un "paso enorme"hacia la autonomía energética, apuntó.

Reynés reclamó regular la inyección a la red de transporte y distribución, ya que "hay que buscar medidas que den un precio adecuado, que promuevan, gracias a esta fijación del precio, la inversión", afirmó. Por otro lado, también abogó por promover el consumo y el tratamiento de residuos. Reynés señaló que España es de los países que acumula a día de hoy más sanciones en términos de gestión de residuos. "Hay que impedir que se cobre por el residuo, porque contradice el principio fundamental de quien contamina paga", advirtió.

La demanda industrial al alza

La reunión de la patronal también dejó espacio para abordar la recuperación de la demanda de gas, otro de los retos del sector. La demanda industrial de gas natural en España ha ido en aumento en los últimos meses, aunque sigue por debajo de los niveles previos al estallido de la crisis energética en el primer trimestre de 2022, según comunicó el presidente de la patronal gasista, Sedigas, Joan Batalla.

El aumento se produce coincidiendo con unos menores precios del gas y ha señalado que de mayo de 2023 a este mayo el consumo se situó en 177 TWh, mientras que en todo el año pasado fue de 166 TWh.

Batalla explicó que los niveles de consumo industrial se están recuperando con unos precios del gas que están entre los 30 y 40 euros/megavatio hora (MWh), a gran distancia de los altísimos precios a los que se llegó en el segundo trimestre de 2022.

Empresas & Finanzas

Acerinox pierde 795 millones entre las plantas de Cádiz y Malasia desde 2020

La sobreoferta china, la atonía de la demanda y el coste de la energía, claves

Carles Huguet BARCELONA.

Acerinox trata de frenar la sangría en que, en los últimos años, se habían convertido sus plantas de Malasia y de Cádiz. A pesar de que la compañía ha ganado dinero de manera ininterrumpida desde el estallido de la pandemia, su actividad en el país asiático y en España ha reportado pérdidas prácticamente cada ejercicio desde 2020. Entre ambas instalaciones, la contribución al resultado ha sido de unas pérdidas acumuladas de 794,4 millones de euros.

Según la información hecha pública al cierre de cada ejercicio por parte de la cotizada española, los números rojos fueron una constante tanto en Bahru Stainless como en Acerinox Europa. La fábrica de Los Barrios (Cádiz) solo consiguió ganar dinero en 2021, con una aportación positiva de 20,6 millones. Desde entonces, una aportación negativa de 46,7 millones en 2022 que ascendió a –189,9 millones de euros en 2023. En total, la contribución en el periodo 2020-2023 fue de –277,8 millones.

A las dificultades operativas habituales, el centro andaluz se enfrenta a una huelga indefinida de toda la plantilla que le tiene sin actividad desde hace más de 100 días. La cotizada cifra en 180.000 euros el coste diario de tener la infraestructura cerrada, por lo que la factura total ya supera los 20 millones.

El centro se ha visto penalizado por la atonía de la demanda de acero inoxidable en el Viejo Continente, con industrias como la construcción que no arrancaron, y por los altos costes energéticos, que segaron la rentabilidad del sector.

A estas cifras hay que sumar el agujero generado por la planta de Johor Bahru, que la empresa dirigida por Bernardo Velázquez opera desde 2011. En los últimos cuatro ejercicios el balance fue de –516,6 millones de euros, destacando tanto en 2022 como en 2023 en los que perdió más de 200 millones por campaña. En el caso malayo, el centro ya perdía dinero antes de la pandemia: entre 2018 y 2019 se dejó más de 200 millones.

Acerinox además tuvo que realizar varios deterioros de los activos en el país asiático que, a cierre de 2023, rondaban los 500 millones.

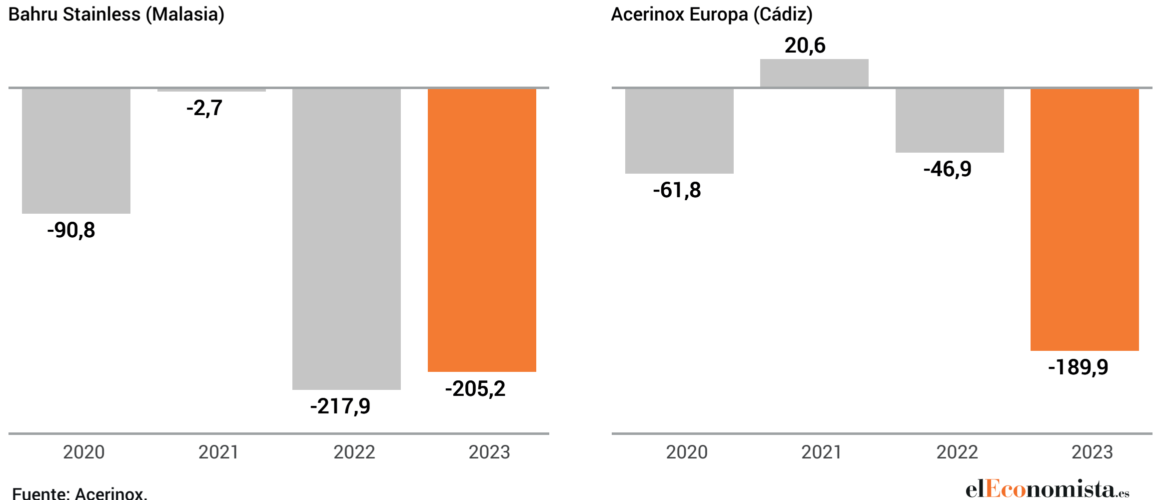
El centro está especializado en laminación en frío y en la venta de productos planos y dejó de ser un activo estratégico hace tiempo. Y es que la actividad en la planta malasia hace años que se ve afectada por la sobreproducción a bajos precios de China, principalmente, y de Indonesia. "La situación en China está muy deprimida, es una economía que no es de mercado que impulsa una producción por encima de las necesidades del país y eso maneja los precios de la región", desgranó el director operativo, Hans Helmrich, en un encuentro con analistas hace algunos meses.

Ante este panorama, la compañía optó por bajar definitivamente la persiana en Bahru Stainless y recortar la producción en Acerinox Europa. En la primera, el cierre implicará el despido de toda la plantilla que, según los últimos datos disponibles, era de 427 personas. La rebaja de cinco a tres turnos en la instalación gaditana también implicará un ajuste evidentemente para las 1.800 personas que allí trabajan, pero la compañía explica que todavía no está cuantificado ni siquiera elegida la fórmula, ya sea un ERE o un ERTE.

La respuesta de la plantilla fue acusar a la siderúrgica de "falta de respeto". "La empresa está jugando a tenernos con la incertidumbre, cosa que no entendemos, porque nos pidieron que llevásemos a votación una propuesta, lo hicimos y salió que no", señalaron desde el comité de empresa.

El agujero de Acerinox en Europa y Asia

La contribución al resultado de las filiales afectadas por los recortes, en millones de euros



Fuente: Acerinox.

Estados Unidos y las aleaciones, la otra cara de la moneda

Para ganar dinero a final de año, Acerinox cuenta con el argumento de su presencia en Estados Unidos a través de North American Stainless (NAS). La filial americana se ha convertido en el gran sostén del grupo: en 2023 tuvo una aportación de 579 millones al resultado y en 2022 la cifra ascendió hasta los 697 millones. Además, la cotizada construye una segunda división para hacer frente a los vaivenes del acero: las aleaciones de alto rendimiento. Y parece salir a cuenta. VDM Metals también dio resultados positivos: aportó 73 millones en 2023 y otros 42,9 millones en el ejercicio anterior.

MSD entra en el negocio de la salud ocular con la compra de EyeBio

La firma paga 1.300 millones al contado y condiciona 1.700

J. R.-T. MADRID.

La farmacéutica americana MSD entra en el negocio de la salud ocular a base de talonario. La multinacional ha comprado la biotecnológica EyeBio por hasta 3.000 millones de euros, de los que 1.300 han sido abonados al contado y el resto (1.700 millones) están condicionados a la consecución de hitos clínicos y regulatorios. Se espera que la transacción se cierre en el tercer trimestre de 2024 y se contabilice como una adquisición de activos.

La compra le da acceso a una colección de moléculas para distintas enfermedades oculares.

3º TRIMESTRE
La multinacional americana espera completar la compra tras el verano

Estos posibles tratamientos se encuentran en fases tempranas de investigación y algunos incluso no han empezado las pruebas en seres humanos, por lo que el riesgo es alto.

"Seguimos ejecutando nuestra estrategia de desarrollo empresarial basada en la ciencia para ampliar y diversificar nuestra cartera", afirmó Dean Y. Li, presidente de MSD Research Laboratories. "El equipo de EyeBio, bajo el liderazgo del Dr. David Guyer y el Dr. Tony Adamis, tiene una sólida trayectoria en el desarrollo de terapias oftalmológicas innovadoras y nosotros podemos acelerar su desarrollo clínico".

La UE se compromete a una red eléctrica más sostenible

Los ministros de Energía piden una mayor coordinación

Lidia Montes BRUSELAS.

La UE se compromete en hacer de su red de distribución electricidad una más verde y competitiva. Los ministros de Energía de la UE acordaron ayer modernizar, estandarizar y reforzar las redes eléctricas para alcanzar los objetivos de descarbonización de la economía y garantizar la seguridad energética en el bloque.

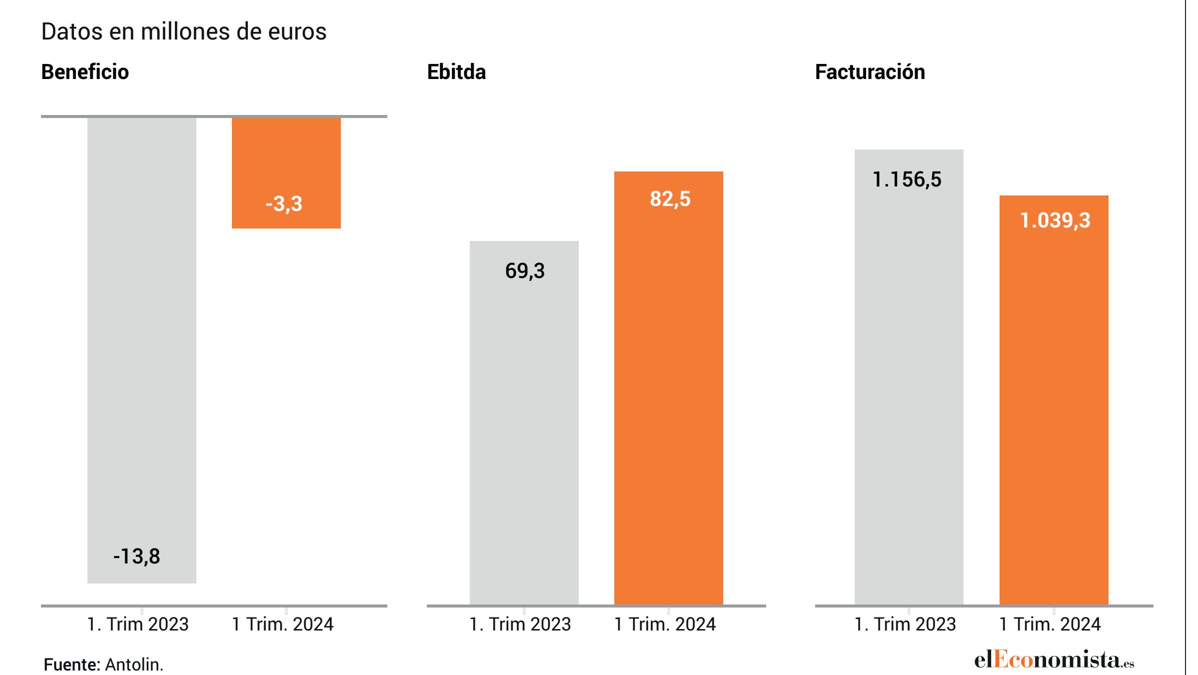
"La participación de las renovables en la generación eléctrica se ha más que duplicado desde 2004 para alcanzar casi el 40%", explicó la ministra de Energía de Bélgica, que ocupa la presidencia de turno del Consejo de la UE, Tinne Van der Straeten, que puso en valor la necesidad de crear una super red de distribución de electricidad para incorporar más renovables, apoyar la electrificación, estabilizar los precios y mejorar la seguridad energética.

Los ministros consideran necesaria una coordinación a nivel nacional y a escala regional, teniendo en cuenta las especificidades de cada zona, especialmente las que no están suficientemente interconectadas.

Los titulares de Energía de la UE han pedido a la Comisión Europea que cree un marco reforzado que garantice que la planificación y el despliegue de la red de ajustan a los objetivos climáticos. En paralelo han reclamado una mejora de la transparencia y la trazabilidad en todo el proceso de desarrollo de la red de transporte.

En las conclusiones también piden a la Comisión que evalúe y determine las lagunas existentes y elabore medidas para mejorar el marco de gobernanza a escala de la UE en lo que respecta a la planificación, selección y ejecución de infraestructuras transfronterizas, con el fin de garantizar un enfoque suficientemente integrado.

El Consejo de Energía hizo hincapié en la necesidad de crear una infraestructura de distribución de electricidad que este coordinada a nivel europeo, ante el desafío que representa la congestión de la red.



Antolin reduce sus pérdidas un 76% y eleva la rentabilidad

La multinacional burgalesa vende con contrato de 'sale and lease back' una planta en España y cierra otra en Alemania

A. Tejero MADRID.

Antolin continúa con la senda de recuperación iniciada con un plan estratégico GOA. La multinacional burgalesa de componentes de automoción cerró el primer trimestre del año con una reducción en sus pérdidas del 76%, lo que supone haber cerrado el periodo con unos números rojos de 3,3 millones de euros. El beneficio bruto operativo (*ebitda*) en los tres primeros meses del año se incrementó un 20% en tasa interanual, hasta situarse en los 83 millones de euros, al tiempo que el margen se incrementó dos puntos porcentuales hasta situarse en el 8%. Asimismo, el beneficio de explotación (*ebit*) se incrementó un 156%, hasta 23 millones. Todo ello se ha conseguido gracias a las medidas de eficiencia y al estricto control de los costes de su plan de transformación, según ha explicado Antolin.

En lo que a ingresos se refiere, la compañía facturó 1.039,3 millones, lo que supone un 10,1% menos en tasa interanual. En términos comparables, ajustado por el tipo de cambio y la desinversión de la planta austriaca de Ebergassing el año pasado, los ingresos se redujeron un 5%.

El descenso en la facturación también se explica por la finalización de ciertos programas y las paradas de producción de algunos clientes, especialmente en Norteamérica. En esta región, la multinacional burgalesa ingresó 323 millones, un 14% menos en tasa interanual. Asimismo, las ventas en Europa y el resto del mundo cayeron un 10% en el primer trimestre, hasta los 542 millones de euros, debido a unas menores ventas impulsadas por un mercado débil en Alemania, Eslovaquia y la venta de la planta austríaca de Ebergassing.

Desinversión en España

De otra parte, Antolin continúa con su plan estratégico GOA en el que contempla inversiones de entre 1.000 y 1.200 millones de euros hasta 2026. Pero dicha hoja de ruta también incluía "contar con las fábricas más competitivas, eficientes y productivas de la industria mediante la implantación en toda la organización de proyectos de mejora continúa identificando las mejores prácticas internas". Así las cosas, durante este mes de mayo, Antolin ha cerrado una planta en Emden (Alemania), al tiempo que en abril vendió, a través de un contrato de *sale and lease back* una de sus instalaciones en España, operación por la que la burgalesa ingresó 6,2 millones de euros.

Ayvens, la unión entre ALD y LeasePlan, prevé sinergias de 440 millones en 2026

A. Tejero MADRID.

El sector del *renting* de vehículos tiene un nuevo actor: Ayvens. No es tan nuevo, dado que se trata de la unión entre ALD Automotive y LeasePlan. La primera compró a la segunda hace un año por 4.800 millones de euros. Ahora, Ayvens es el mayor operador mundial de *renting*, con una flota de 3,4 millones de vehículos, de los que 532.000 son modelos electrificados (eléctricos e híbridos enchufables), lo que le hace la mayor flota de electrificados multimarca del mundo.

En el corto plazo, Ayvens se ha marcado el objetivo de que la unión genere unas sinergias de 440 millones de euros al año en 2026. Para esa fecha, la compañía espera que la mitad de las nuevas entregas de coches sean electrificados, de las que el 40% serán modelos completamente eléctricos y el 10%, modelos híbridos enchufables.

En España, la compañía cuenta con 264.241 unidades al cierre de 2023, de las que el 5,9% corresponden a modelos completamente eléctricos. Pedro Malla, director general de Ayvens en España, aseguró que "el futuro es eléctrico", aunque explicó que "los eléctricos tienen que bajar de precio y mejorar la infraestructura de recarga".

Aumenta la pobreza alimentaria mientras disminuyen los donativos

Fundación "la Caixa" aporta 1 millón de euros a 'Ningún hogar sin alimentos'

elEconomista.es MADRID.

El número de personas que no pudieron permitirse una comida con carne o pescado cada dos días ha incrementado por segundo año consecutivo, hasta alcanzar el 6,4% (1 punto más que en 2023), según datos aportados en el informe *El estado de la pobreza 2024*, elaborado por la Red Europea de Lucha contra la Pobreza y la Exclusión Social en el Estado Español (EAPN-ES).

El mismo estudio indica que la proporción de personas que llegan con dificultad a final de mes asciende al 48,5% de la población residente en España. Asimismo, en España hay 9,7 millones de personas que viven en la pobreza, con ingresos inferiores a 916 euros mensuales.

Este escenario, que constata la cronificación de la pobreza en España, no se ve reflejado en un aumento de los donativos y excedentes, sino todo lo contrario. En 2023, los 54 bancos de alimentos que atendieron a casi 1,2 millones de personas distribuyeron un total de 138.046 toneladas, un 8,99% menos que en 2022 debido al descenso de las aportaciones. En consecuencia, el total de kilos y litros de alimentos que pudieron entregar a los beneficiarios descendió un 4,75% hasta los 116 kilogramos y litros por persona y año.

Por todo ello, los bancos de alimentos afrontan la quinta edición de la campaña solidaria *Ningún hogar sin alimentos* de la Fundación "la Caixa" y CaixaBank con la esperanza de impulsar la acción colectiva y poder dar respuesta a la cronificación de la pobreza alimentaria en España. Se trata de la segunda iniciativa anual más destacada a nivel nacional a través de la cual, los bancos de alimentos pueden aprovisionarse de recursos para ayudar a las personas en situación de vulnerabilidad. La edición de este año arranca con la aportación de un millón de euros por parte de la Fundación "la Caixa", tal y como se ha realizado en las campañas anteriores.

Se pueden realizar donaciones a través de Bizum enviando una aportación a la causa 38014. También se puede colaborar a través de la red de cajeros automáticos de CaixaBank, a través de la plataforma de banca digital CaixaBankNow y por medio del portal *www.caixabank.es* para los donantes que no sean clientes de la entidad. La recaudación se distribuirá por todas las provincias españolas a través de los 54 bancos de alimentos asociados a la Federación Española de Bancos de Alimentos (FESBAL).

> En las ediciones anteriores de esta iniciativa se lograron más de 9,3 millones de euros

En las cuatro ediciones anteriores llevadas a cabo entre 2020 y 2023, esta iniciativa recaudó más de 9,3 millones de euros en el conjunto del país, y alcanzó las 9.600 toneladas de alimentos básicos. En esta nueva edición, tanto la FESBAL como la Fundación "la Caixa" y CaixaBank hacen un nuevo llamamiento a las empresas y a la sociedad española para que continúen mostrando su solidaridad.



Campaña 'Ningún hogar sin alimentos'. FUNDACIÓN "LA CAIXA"

Empresas & Finanzas

OK Mobility entra en el capital de la 'startup' Mundimoto

Se suma como accionista a Francisco Riberas, Pablo Isla y Mutua Ventures

A. Tejero MADRID.

Mundimoto, compañía dedicada a la compraventa *online* de motos de ocasión, ha sumado a su accionariado a un nuevo actor. En este caso la compañía ha alcanzado un acuerdo con OK Mobility, centrada en el negocio de alquiler y compraventa de vehículos, para que esta última entre en el accionariado de la compañía a cambio de que la compañía cuente en su catálogo con motos de gran cilindrada.

La incorporación de OK Mobility al accionariado de Mundimoto se suma a las recientes incorporaciones de Francisco J. Riberas, presidente ejecutivo de Gestamp, y a la de Mutua Ventures, el vehículo inversor de Mutua Madrileña, quien ostenta un 4,5% de la firma tras habérselo comprado a un socio minoritario. No es el único, dado que el pasado mes de marzo, Pablo Isla, expresidente y exconsejero delegado de Inditex, entró en el capital de la compañía, operación que supuso la primera inversión del empresario madrileño en una *startup* que se llevó a término en el segundo semestre de 2023.

En esta ocasión, se desconoce la inyección de capital por parte de OK Group en Mundimoto. No obstante, con este acuerdo, OK Mobility podrá contar en su catálogo de productos con motos de gran cilindrada. De hecho, el acuerdo se ha llevado a término tras la creación de una *joint venture* a partes iguales a través de OK Ventures, el vehículo inversor de OK Group, *holding* al que pertenece OK Mobility.

De esta manera, los usuarios de OK Mobility podrán elegir entre tres modelos: la Kawasaki Z500, laKawasaki Vulcan S Tourer y la Yamaha Ténéré 700 Explore. Dichas motocicletas estarán disponibles en las OK Stores del Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas y en el parque empresarial Mas Blau en L´Hospitalet de Llobregat (Barcelona). No obstante, según ha podido saber este periódico, no se descarte que se amplíen las ubicaciones por parte de OK Mobility.

ECUADOR DE SU PLAN ESTRATÉGICO

Tubos Reunidos quiere crecer en Oriente Medio y Asia

El grupo, que negocia alianzas como vía de entrada, prevé acabar 2024 con una cartera de pedidos de 150 millones

Maite Martínez BILBAO.

Tubos Reunidos afronta 2024, el ecuador de su plan estratégico, como un año de transición en el que trabajar en varios objetivos, entre ellos, crecer en los mercados en los que ya está presente, como el americano, y abordar nuevas áreas mediante alianzas. Josu Calvo, presidente no ejecutivo del grupo vasco, apuntó como mercados de interés –en un encuentro previo a la junta de accionistas celebrada ayer en Bilbao– "aquellos de consumo creciente como Oriente medio y sudeste asiático". Una de las vías de entrada serán las alianzas. "Hemos iniciado contactos, pero todavía no se puede anunciar nada", dijo.

Tras dos ejercicios -2022 y 2023- en los que el fabricante vasco obtuvo un beneficio neto total de 100 millones, "una situación patrimonial que nos pone en otro nivel y posicionamiento", aseguró su CEO, Carlos López de las Heras, las perspectivas para este año son de mantenimiento debido al contexto geopolítico y una baja demanda, que le obliga a prolongar el Erte en sus plantas de Amurrio (Álava) y Trápaga (Vizcaya) hasta el 31 de julio.

No obstante, Tubos Reunidos prevé una recuperación para el segundo semestre del año y espera acabar 2024 con una cartera pedidos de unos 150 millones, un 40% superior a la actual, unos niveles que óptimos.

Reducción de deuda

Otro de los retos de Tubos Reunidos será ganar autonomía financiera. Josu Calvo incidió en la reducción de deuda realizada en 2023 e inicios de 2024, "que nos coloca en una posición más sólida". No obstante, reconoció que el nivel de deuda sigue siendo alto y anunció "operaciones en curso que nos han de permitir reducirla". La deuda del grupo supera los 175 millones.

Tubos Reunidos inició el año, además, con una actividad de acería unificada en una sola planta que ha logrado mejorar su eficiencia y con el lanzamiento de una pionera gama de tubo de bajas emisiones.

El fabricante vasco de tubos, que cerró 2023 con 533 millones en ventas, priorizará los productos de altas prestaciones y bajas emisiones que requiere la nueva economía para su descarbonización.



Josu Calvo y Carlos López de las Heras, presidente y CEO de Tubos Reunidos. EE

Estados Unidos y Donald Trump

Con una planta en Texas en la que va a mejorar capacidades en 'oil&gas', Tubos Reunidos se mantiene expectante ante las próximas elecciones en el país y la posibilidad de que Trump repita como presidente. López de las Heras explicó que los arances actuales, negociados entre Bruselas y EEUU, tienen vigencia hasta finales de 2025. "Es un mercado relevante para nosotros. Si Trump gana, podemos volver a tener problemas", alertó.

@ Más información en www.eleconomista.es

Ford amplía los días del ERTE en Almussafes y lo alarga otro mes más

La empresa prolonga el plazo para definir el recorte definitivo de su plantilla con un ERE

Á. C. Á VALENCIA.

La factoría de Ford en Almussafes (Valencia) alargará hasta el 31 de julio el actual expediente de regulación temporal de empleo (ERTE) por sus bajos niveles de producción tras dejar de montar la furgoneta *Transit Connect* y los problemas en la cadena de suministro de piezas de motores. El expediente en vigor debía finalizar el próximo 20 de junio.

La dirección de la planta española del fabricante estadounidense ha planteado extender de nuevo esta medida temporal ante el excedente de mano de obra que tiene desde hace meses en su complejo industrial, en que trabajan cerca de 4.800 empleados.

Los planes de Ford incluyen parar por completo la producción de las líneas de montaje de vehículos durante 12 días. Además ampliará otros 7 días de parada a la planta de motores, que sumados a los que ya se habían aprobado dejarán sin actividad esa instalación con 900 puestos durante 11 jornadas entre junio y julio.

Además Ford mantiene la reducción de personal diaria para bajar el volumen de coches y motores que fabrica diariamente. De esa forma, el resto de los días laborales el complejo de Almussafes trabajará con 800 trabajadores menos, al afectar a 750 empleos en las líneas de ensamblaje y a 50 en motores, según han informado fuentes sindicales.

La ampliación del ERTE, que mantiene las condiciones del precedente en que se garantiza el cobro del 80% del sueldo, aunque también supone amortizar días del paro, ha sido acordado con el visto bueno del sindicato mayoritario, UGT, mientras que STM ha vuelto a rechazar firmar el ERTE como en ocasiones anteriores.

ERE en punto muerto

En la reunión para modificar el ERTE la empresa ha seguido sin concretar su nuevo recorte de plantilla definitivo. Una medida que ya ha anunciado que va a realizar para poder ajustar su personal hasta la llegada del nuevo modelo híbrido que empezará a montar a mediados de 2027. De hecho, la propia compañía ha justificado la ampliación del expediente temporal porque considera que necesita más tiempo para poder cuantificar sus necesidades laborales hasta que se inicie el lanzamiento de ese futuro coche.

4.800
TRABAJADORES
Es la plantilla actual de la factoría valenciana de Ford, que la firma ya ha anunciado que reducirá

Su adjudicación es un alivio ante los continuos retrasos y suspensiones en la electrificación de la fábrica, ya que compromete un volumen de 300.000 unidades anuales. Pero también supone que durante cerca de tres años la actividad de Almussafes y de sus proveedores se mantendrán en niveles muy bajos.

Ford ya realizó un ERE el año pasado que supuso la salida de más de 1.100 empleados de su factoría española, Desde 2020 suma otros dos expedientes de regulación con los que la filial española del fabricante automovilístico ya ha recortado su plantilla en algo más de 2.000 trabajadores.

Telefónica se lleva 300 millones para implantar redes en pueblos pequeños

La compañía se hace con casi el 60% de las ayudas convocadas por el Gobierno

elEconomista.es MADRID.

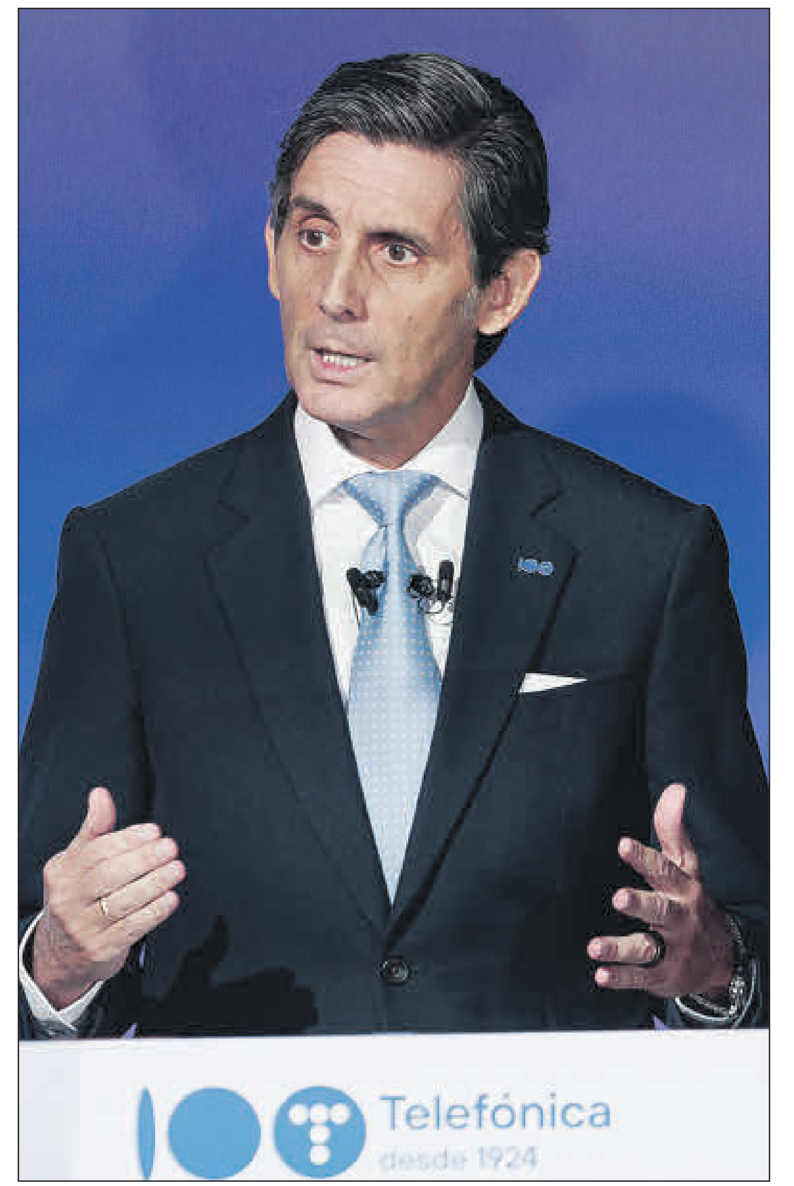
El Gobierno publicó ayer la resolución provisional de la convocatoria del programa *Unico Redes Activas*, a través del cual se canalizarán 508,6 millones de euros en ayudas a varias *telecos* para dar cobertura 5G a pequeños municipios de España y en el que Telefónica se ha adjudicado el 58,65% de los fondos, con un importe total de 298,34 millones de euros.

La segunda empresa que más ayudas públicas recibirá de este programa es Orange, que ha captado el 22,77% de los fondos con una asignación de 115,84 millones de euros, mientras que Vodafone ha logrado captar 66,1 millones de euros y la unión temporal de empresas (UTE) conformada por Avatel y Xfera (MásMóvil) ha conseguido 28,33 millones de euros.

"A través de esta inversión se va a proveer del equipamiento activo, pasivo e infraestructuras necesarios para desarrollar esta tecnología en municipios de menos de 10.000 habitantes en los que no existe –y en los que tampoco está previsto que llegue en los próximos tres años– cobertura móvil 4G de al menos 50 megabits por segundo en sentido descendente", detalló el Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública en un comunicado.

La cartera que dirige José Luis Escrivá también ha subrayado que el programa beneficiará a alrededor de 1,8 millones de habitantes de poblaciones pequeñas debido a que 7.330 emplazamientos de toda España (174 de ellos de nueva creación) accederán a cobertura 5G, además de dotar de cobertura a 30.000 kilómetros de la red de carreteras.

En ese sentido, Telefónica cuenta con un total de 4.123 emplazamientos asignados para ejecutar la medida repartidos en diferentes provincias, mientras que Orange tiene 1.505, Vodafone cuenta con 1.220 y la UTE de Avatel y Xfera tiene 482.



José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica. EFE

> Orange se lleva 115 millones mientras que Vodafone se hace con 66,1 millones

La secretaria de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales, María González Veracruz, celebró esta resolución provisional que, a su juicio, "va a beneficiar a millones de españoles que viven o visitan municipios pequeños y que podrán aprovechar todas las posibilidades que el 5G ofrece para aplicarlas en actividades agrícolas, el turismo o en la mejora del día a día de sus habitantes".

"Estamos hablando de hacer justicia social tecnológica, una prioridad clave del Gobierno en la cohesión territorial de nuestro país. Hemos cerrado la brecha digital fija garantizando el acceso a banda ancha ultrarrápida con el gran despliegue de fibra y el servicio satelital *Conectate35.es*, y ahora con esta gran inversión pública vamos a llevar el 5G a cientos de pueblos a los que esta tecnología probablemente no llegaría en años al no ser económicamente rentable para la iniciativa privada", añadió.

El programa *Unico Redes Activas* está financiado con los fondos europeos *Next Generation EU* en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia y la convocatoria ha sido resuelta en concurrencia competitiva dirigida a los operadores que dan servicio de 5G. Esta convocatoria representa la mayor inversión de la historia lanzada en España para desplegar tecnología y, según ha afirmado el Gobierno, el programa es "pionero en Europa".

Inteligencia Artificial

Por otro lado, Telefónica Tech acelera su negocio de IA para empresas con 10 centros especializados. La unidad de negocios digitales tiene cerca de 400 profesionales dedicados a esta tarea en los centros especializados que ha ha creado en España (Madrid, Barcelona, Valencia y Valladolid), Reino Unido (Londres), Europa Central (Eslovenia y Austria), Brasil (Sao Paulo) y la región de Hispam (Chile y México).

La feria logística SIL contará con 120 'startups' y 650 expositores

Aleix Mercader BARCELONA.

El SIL 2024, la feria de logística, transporte, intralogística y cadena de suministro referente del sur de Europa, celebrará su próxima edición del 5 al 7 de junio en Barcelona con 650 empresas participantes, un 35% de ellas internacionales.

El salón organizado por el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) destacará este año por la gran presencia de startups. Se darán cita 120 empresas emergentes, cuando el año pasado fueron 50.

Por otro lado, la feria contará con 176 novedades en exclusiva mundial y 150 eventos promovidos por los expositores. Se calcula que el salón tendrá un impacto de 50 millones de euros.

Eroski aprueba 70,4 millones a reservas y pagarés por 100 millones

Maite Martínez BILBAO.

Eroski destinará a reservas los 70,4 millones de excedentes netos de los resultados del ejercicio 2023. Así lo decidió ayer la asamblea anual de delegados, celebrada en Barakaldo (Vizcaya). Asimismo, el máximo órgano de decisión de la cooperativa autorizó el registro en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) de un programa de pagarés por un importe nominal máximo de 100 millones y Eroski Sociedad Cooperativa de emisor.

El grupo cooperativo avanza así en su objetivo de continuar reduciendo su endeudamiento, con "este instrumento financiero de corto plazo", explicó su CEO, Rosa Carabel.

El ICO da 600 millones a Portobello, Miura, Nazca y Queka

Generará un 'efecto tractor' que movilizará 2.400 millones de euros

C. R. MADRID.

Axis, filial de capital riesgo del Instituto de Crédito Oficial (ICO), resolvió ayer su última convocatoria de Fond-ICO global, por la que invertirá 900 millones de euros en una docena de fondos con el objetivo de "potenciar el crecimiento y transformación verde y digital de las empresas españolas".

La entidad detalló que los fondos fueron distribuidos en mayor medida a través de un primer paquete, de 600 millones, en la modalidad de *Capital Expansión*. En esta categoría fueron elegidos los fondos Miura Partners, Nazca Capital, Portobello Capital y Queka.

La segunda categoría, bautizada como *Venture Capital* y dotada de 200 millones, tuvo como fondos elegidos a Actyus Private Equity, Asabys Partners, Cardumen Capital y JME Venture Capital.

Para completar la docena de fondos elegidos, en la categoría de *Incubación/Trasferencia de Tecnología*, cuyo capital a repartir son en este caso solo 100 millones, resultaron escogidas las firmas Abac Capital Manager, Business Booster, Lanai Capital Ventures y Sabang Investments.

Según el organismo público, los 900 millones de euros resueltos en la presente convocatoria generarán un "efecto tractor de colaboración público-privada" que movilizará 2.400 millones de euros en financiación a empresas y proyectos españoles.

Por otra parte, los recursos utilizados por Axis en esta convocatoria procederán, en función de la tipología del proyecto, de tres de las líneas que desplegará el ICO en la segunda fase del Plan de Recuperación, esto es: ICO Verde, ICO Empresas y Emprendedores, y Spain Audiovisual Hub.

El Fond-ICO Global está dotado con 4.500 millones de euros, tras la ampliación en julio de 2020 por 2.500 millones de euros adicionales para el período 2021-2027. En las 15 convocatorias de Fond-ICO Global realizadas hasta la fecha, se han seleccionado 130 fondos.

Indra impulsará la transformación digital de Marruecos

Firma un MoU con la Agencia de Desarrollo Digital del país vecino

elEconomista.es MADRID.

Indra y la Agencia de Desarrollo Digital (ADD) de Marruecos han firmado este jueves un Memorando de Entendimiento (MOU) en el marco de la segunda edición de GITEX África Marruecos 2024, según ha informado la compañía española.

Este acuerdo estratégico marca un paso importante en la cooperación entre ambos países en el ámbito de la transformación digital y las tecnologías de la información y la comunicación, ya que el MOU firmado entre la ADD e Indra se articula en torno a varios ejes clave destinados a acelerar el proceso de transformación digital en Marruecos.

Desarrollo de soluciones

La alianza prevé el intercambio de conocimientos especializados en el sector, lo que permitirá a ambas partes beneficiarse del conocimiento y la experiencia mutuos en esta área crucial. Al mismo tiempo, facilitará el intercambio de experiencias y conocimientos a través de la coordinación de talleres consultivos y técnicos con actores clave, asegurando que los últimos avances y tendencias en transformación digital se incorporan constantemente.

El convenio permitirá fortalecer las competencias digitales y promover la cultura de la innovación tecnológica. ADD e Indra pretenden desarrollar soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades específicas de Marruecos, contribuyendo a la mejora de la competitividad digital de la región. José Vicente de los Mozos, CEO de Indra, se ha comprometido a "crear nuevas oportunidades de crecimiento digital".

BENEFICIO DE 32,4 MILLONES

eDreams gana dinero por primera vez desde el Covid

Suspende el plan de recompra de acciones y lanza una opa para hacerse con hasta el 3,57% de su propio capital



Carles Huguet BARCELONA.

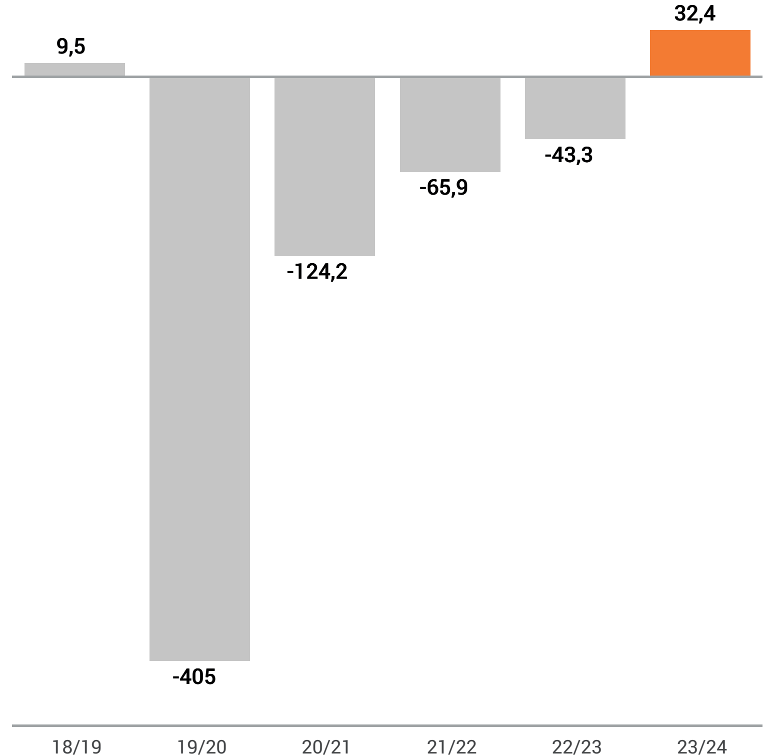
Tras acumular pérdidas por casi 275 millones de euros desde el estallido de la pandemia, eDreams vuelve a ganar dinero. La agencia de viajes *online* cerró la campaña 2023/2024 –hasta el 31 de marzo– con unas ganancias de 32,4 millones de euros impulsada por la recuperación del turismo. Y aunque todavía le queda camino por recorrer, aprovechó el ejercicio para recortar la deuda.

Según informó en un comunicado a la CNMV, consiguió unos ingresos de 676,1 millones de euros, el 9% más que los 621 millones del año precedente. Gracias a ello y el resultado de su apuesta por el programa *Prime* el *ebitda* se disparó hasta los 121,4 millones, el 44% más que 84,4 millones comparables.

Lejos quedan así los 43,3 millones perdidos en el año 2022/2023, una campaña en la que ya se había recortado los números rojos del 20/21 (-124,2 millones) y 21/22 (-65,9 millones). Sumados a los –40,5 millones perdidos en el ejercicio 2019/2020, ya salpicado en su parte final por el coronavirus, las pérdidas acumulabas superaban los 273,9 millones. En paralelo, eDreams aprovechó la mejora del resultado para rebajar su pasivo. De este modo, la mochila acumulada pasó de 501,1 millones de euros hace un año a los 289 millones actuales.

La firma ha anunciado también la suspensión de su programa de recompra de acciones y el lanzamiento, en su lugar, de una oferta pública de adquisición de acciones (opa) sobre el 3,57% de su capital, a un precio de 6,90 euros por título, lo que supone valorar la oferta en 31,4 millones de euros. El precio ofertado, de 6,90 euros, es un 12,5% superior al precio al que cerraron los títulos de eDreams (6,80 euros).

La oferta se dirige a todos los titulares de acciones y se extiende a un máximo de 4.550.864 acciones. La oferta se formulará exclusivamente en el mercado español, como compraventa, y se abonará en efectivo. En este sentido, la compañía ha explicado que tiene disponibles los fondos necesarios para satisfacer de manera íntegra el precio de esta opa.



> La cotizada logra recortar la deuda desde los 501,1 millones a 289 millones en un año

OHLA suma nuevas obras en Florida por 160 millones de euros

Ejecutará proyectos de edificación y de infraestructura civil

elEconomista.es. MADRID.

OHLA, a través de sus filiales OHLA Building y OHLA USA, se ha adjudicado en Florida nuevos proyectos de edificación y obra civil por un valor conjunto de cerca de 170 millones de dólares (160 millones de euros).

En el ámbito de la edificación, la compañía llevará a cabo diferentes contratos entre los que se encuentran la construcción de un edificio residencial con 45 apartamentos de lujo de siete plantas en Bay Harbor Islands, en el condado de Miami-Dade.

> **2006** AÑO
> OHLA inició su actividad en Estados Unidos en el año 2006 y hoy ya es su primer mercado

En lo que respecta a los contratos de obra civil, la compañía ejecutará varios proyectos para mejorar la seguridad de los desplazamientos en las carreteras de Florida.

Uno de estos proyectos estará centrado en optimizar más de 20 kilómetros de la carretera en el condado de Glades, con el fin de a acomodar el aumento previsto del tráfico de vehículos. Por su parte, al suroeste de Florida, en el condado de Lee, llevará a cabo la ampliación de dos a cuatro carriles en la avenida Ortiz, así como mejoras en el drenaje, instalaciones de gestión de aguas pluviales, eliminación y reubicación de los servicios públicos existentes e instalación de nuevas tuberías principales de agua y alcantarillado.

Aticco suma un 'coworking' de 5.000 metros en Barcelona

El grupo abrirá un nuevo espacio con 500 plazas junto a la Monumental

Aleix Mercader BARCELONA.

Aticco agranda su cartera. El grupo de espacios flexibles inaugurará en noviembre de 2024 un *coworking* en el número 390 de la calle Diputació de Barcelona. El nuevo centro, llamado Aticco Monumental, tendrá una superficie de 4.900 metros cuadrados y será el cuarto edificio más grande de la compañía en la capital, después de sus ubicaciones en Urquinaona, Bogatell y Catedral –cuya apertura está programada en septiembre– y muy seguido de Bailén.

El *coworking* se ubicará en la antigua sede de la empresa Simón, que se mudó al distrito 22@ a finales del año pasado. El espacio contará con alrededor de 500 plazas repartidas entre despachos privados, mesas fijas y otras soluciones más flexibles.

La reforma integral del inmueble ha supuesto una inversión de unos cuatro millones de euros. Aticco ha puntualizado que al tratarse de un contrato de gestión (*management contract*), este desembolso ha ido a cargo de la propiedad.

"Más allá de los propios espacios de trabajo y salas de reuniones, el edificio dispone de gimnasio, cafetería, terrazas, espacio de eventos...", ha detallado Gabriel Espín, cofundador y CEO de la firma. También tendrá un parking, incluyendo plazas para coches eléctricos así como áreas destinadas a bicicletas y patinetes. El 100% de la energía se abastecerá de fuentes renovables.

Expansión territorial

Recientemente, Aticco ha sumado a su portafolio el *hub* de innovación financiera de la Bolsa de Barcelona, que abrirá sus puertas este verano. Respecto a su vertical de pisos compartidos (*coliving*), la empresa cuenta hoy con 350 unidades y prevé sumar otras 200 en 2024.

En paralelo, el grupo está embarcado en un plan de expansión para penetrar en ciudades medias como Valencia, Málaga y Lisboa, tal y como informó *elEconomista.es*. Para ello ha comprometido un plan inversor de 20 millones de euros.

George Ottathycal CEO de Prima Seguros

“Queremos seguir los pasos del negocio de Italia y aplicarlos en España”

Aitor Caballero Cortés BARCELONA.

George Ottathycal es CEO de Prima Seguros, una *insurtech* que se lanzó al mercado italiano en 2015 para implementar el modelo de aseguradora 100% *online* en el país transalpino. La empresa ha crecido hasta obtener el 35% de la cuota de mercado vía internet y un 8% contando todos los mercados. Estos logros fueron impulsados por grandes fondos de inversión, como Goldman Sachs y Blackstone en 2018 y más tarde Carlyle, que inyectaron en total más de 100 millones de euros. Los fondos también respaldaron la expansión internacional de la marca a Reino Unido y España, donde este año esperan duplicar sus cifras. Pero su objetivo más allá de esto, es darse a conocer internacionalmente, de ahí el origen de su gran acuerdo de patrocinio con Pramac Racing, el cual se renovó hace escasos días hasta 2027.

Cerraron 2023 con unas primas emitidas de 880 millones, de los cuales 30 millones venían del negocio internacional ¿qué esperan de este año?
Del año anterior, puedo decir que fue muy bueno. Crecimos un 30% respecto al año anterior y conseguimos obtener beneficios por valor de doble dígito. Y para 2024 somos ambiciosos, ya que tan solo en el primer trimestre obtuvimos 250 millones en primas, así que con este ritmo prevemos superar los 1.100 millones. En España en concreto, para el año que viene esperamos doblar las cifras: pasar de 10 millones de primas a 20 millones. Esto no sería posible sin toda la visibilidad que estamos consiguiendo.

El acuerdo con Pramac les da una gran visibilidad, sobre todo aquí en España por Jorge Martín. En internet también están presentes, no sé si dentro de poco les veremos en medios más tradicionales.
En Italia, donde el negocio está más asentado, sí que somos más activos en estos canales. Justo acabamos de lanzar un nuevo anuncio con la estrella de Hollywood, Patrick Dempsey. Pero en España nuestra estrategia aún se centra en los sitios web de comparadores de precios, aunque no descartamos extendernos a la prensa, radio y televisión en el futuro.

Ha hablado de unas cifras muy ambiciosas para solo llevar dos años en España y la situación actual de inflación en autos ¿cómo les está afectando esto?
Sí, también tuvimos que incrementar la prima como el resto, porque es la manera de conseguir un negocio sostenible. Sobre todo lo hemos hecho en Reino Unido, ya que en Italia y España hubo una reacción exagerada al inicio de la inflación, y ahora los precios están aumentando a un ritmo menor.

La estrategia de precios es su principal arma para destacarse frente a sus competidores ¿cuánto podría decirme que ha subido la prima media en el último año?
Es cierto que los precios es lo que nos destaca, pero a pesar de haber subido las tarifas alrededor de un 10% en España e Italia, nuestro servicio también es diferencial. Aun así, seguimos siendo una de las mejores alternativas en cuanto a precio.

Ante esta situación, muchas aseguradoras están apostando por la diversificación del negocio. Ustedes ofrecen también pólizas de hogar en Italia ¿piensan traer ese ramo también a España?
En Italia lo llevamos a cabo porque tenemos un negocio más maduro, ya que autos crece a buen ritmo, pero hayamos esta manera de incrementar aún más nuestros ingresos, además de que vimos una oportunidad para que los clientes consiguieran un seguro de hogar a buen precio y con un buen servicio, igual que en autos. En España, de momento, permaneceremos como estamos durante unos cuantos años, pero queremos seguir los pasos del negocio en Italia y, cuando autos comience a despuntar, aplicar los mismos métodos.

Crecer al principio se hace más sencillo, pero puede llegar a un punto de estancamiento ¿está en su plan crecer inorgánicamente?
No, nosotros siempre hemos buscado el crecimiento orgánico, complementándolo con la expansión del negocio a otros países, como es el caso de Reino Unido y España. Además, nos sería muy complejo aplicar nuestra tecnología a otra compañía y explicárselo a los nuevos trabajadores.

Ustedes distribuyen sus productos gracias a acuerdos con comparadores como Acierto.com y Rastreator ¿esperan ampliar horizontes con otros canales?
Hasta ahora nuestro negocio en España es 100% en línea. En Italia empezamos de la misma manera, pero ahora disponemos de nuestra propia red de agentes y corredores. Es algo que también nos planteamos en España, porque observamos que hay un gran mercado, pero queremos ir paso a paso.

¿Cuándo prevén que formarán esta red de corredores en España?
Aún no podría confirmar una fecha, pero si todo sigue como ahora, estimo que en uno o dos años.

En cuanto a su expansión internacional ¿por qué eligieron estos países para empezar?
Si piensas en el mercado europeo, hay varios factores, pero el principal es el tamaño de mercado. Luego el resto de alicientes van por el camino de la importancia de los comparadores de precios, que nos ayudan mucho a introducirnos en el mercado, y que en otros países no están tan desarrollados. Por último, la proximidad con Italia fue otro factor a tener en cuenta.

Realizaron su internacionalización empujados por la financiación externa ¿tienen previsto buscar nuevas fuentes?
Por el momento, no estamos buscando financiación adicional, ya que el negocio en Italia está creciendo de forma rentable.

En Madrid cuentan con una sede de alrededor de 50 trabajadores ¿planean hacer más contrataciones?
A final de 2023 terminamos con 49 trabajadores, 20 de ellos que trabajan para el equipo de España y los otros 29 para Prima a nivel global. Para este año, al igual que con las primas, también esperamos doblar los números y prácticamente llegar a los 100 trabajadores, 43 de ellos para el equipo de España.

Por último ¿cómo ve la empresa de aquí a diez años?
Es muy difícil predecir, pero nos gustaría ser el número uno en Europa y estar presentes en muchos otros mercados, como Francia o Países Bajos.



PRIMA SEGUROS

Objetivos de 2024: “Prevemos superar los 1.100 millones de euros en primas y duplicar cifras en España”

Nuevos proyectos: “En unos dos años, crearemos nuestra propia red de agentes y corredores en España”

Contrataciones: “Para finales de este año, esperamos doblar la plantilla en Madrid hasta casi 100 trabajadores”

El turismo revoluciona su futuro de la mano de los datos, IA y sostenibilidad

La oferta de destinos y servicios turísticos se adapta en tiempo real gracias a la recopilación de datos

N. García MADRID.

El turismo en España se ve impulsado por tendencias clave: la digitalización y la sostenibilidad. Los viajeros cuentan con herramientas tecnológicas para planificar y disfrutar de sus visitas, al tiempo que aumenta su preocupación por el impacto ambiental. La combinación de seguridad, agilidad y medios electrónicos desempeña un papel crucial para proporcionar una experiencia de usuario mejorada. Estas son algunas de las conclusiones que se han destacado en la jornada “La consolidación del sector turístico”, organizada por *elEconomista.es* y patrocinado por Globant, Iberia, PayPal y Visa.

La innovación ha sido una aliada constante del sector turístico. Tecnologías como el Internet de las Cosas (IoT), *big data*, inteligencia artificial, computación en la nube (cloud), *edge computing*, 5G y la ciberseguridad están desempeñando un papel crucial en el aumento de la competitividad y la resiliencia de las empresas. Los expertos coinciden en que la Inteligencia Artificial (IA) y otras tecnologías emergentes están revolucionando la industria del turismo, desde la personalización de la experiencia del cliente hasta la adaptación de los modelos de negocio y la gestión de la privacidad de los datos.

La inteligencia artificial permite un nivel de personalización sin precedentes en el turismo. Ahora, la oferta de destinos y servicios turísticos se adapta en tiempo real según el conocimiento detallado del turista, y esta personalización continúa incluso después del viaje. Las experiencias vividas enriquecen futuros viajes, con otros que buscan retos más complicados o siguen a sus artistas favoritos en sus giras. Este enfoque dinámico y continuo asegura que los servicios turísticos se ajusten constantemente a las necesidades y preferencias individuales de los turistas.

La inteligencia artificial está simplificando procesos y mejorando el servicio al cliente, lo que es esencial para eliminar fricciones y fragmentaciones en la experiencia de viaje. Estos avances presentan tanto oportunidades como desafíos que las empresas deben abordar de manera estratégica y ética.

Hoy, los dispositivos móviles se utilizan predominantemente para reservas, y hay un creciente interés en experiencias sostenibles a pesar del aumento de precios.



De izquierda a derecha: Rubén Esteller (‘elEconomista.es’), Álvaro Romero (Globant España), José Domínguez (PayPal Iberia), David Vidal (Amadeus), y Ana Abade (Booking.com). DAVID GARCÍA

> El ‘Big Data’ permite identificar patrones y tendencias en el comportamiento de los viajeros

“Es necesario desestacionalizar el turismo y transformar el qué y el cómo se ofrecen los servicios”

Álvaro Romero, managing director de Globant España, destacó la “necesidad de desestacionalizar” y señaló que el “desafío radica en transformar tanto el qué como el cómo se ofrecen los servicios turísticos”. Considera que todos los actores en la industria están compitiendo por “ganar terreno en el ciclo de vida del viaje, y plantea que el cliente pertenece al destino en sí mismo”.

Asimismo, afirmó que el cliente en la industria turística es “el más orientado hacia la experiencia”. Coincidió con el resto de ponentes que las tendencias actuales se centran en la sostenibilidad, el bienestar y la personalización de las experiencias turísticas, lo que refleja una atomización del papel del turismo en la vida de las personas.

Por otro lado, Romero enfatizó que la tecnología “es fundamental para el negocio turístico, ya que impacta significativamente en la transformación de los modelos comerciales”. Destacó “la necesidad de que las organizaciones se vuelvan más orientadas al *retail* para satisfacer la demanda de experiencias personalizadas”. Además, señaló la importancia de la tecnología para permitir a los clientes componer su propia experiencia y menciona la oportunidad de desarrollar nuevos modelos de negocio, convirtiendo a las compañías turísticas en “proveedores de servicios financieros, sin ser *fintechs*, para ofrecer servicios que se alineen con las expectativas de los clientes en cuanto a experiencia”.


Álvaro Romero
Managing director de Globant España

También enfatizó que la tecnología “no solo mejora la experiencia del cliente y reduce la fricción en los procesos, sino que también crea nuevas oportunidades”. Destacó la necesidad de evolucionar los ecosistemas tecnológicos, modernizando arquitecturas para que “sean más medibles, abiertas y conectadas”. En este sentido, subrayó el desafío de escalabilidad y la importancia de tener una mentalidad resiliente para los próximos años.

Igualmente, el director de Globant, señaló que la relación con el cliente se centrará en la “inmediatez gracias a la IA”. La verdadera revolución en la experiencia del cliente radicará en eliminar la fricción y fragmentación que existe cuando se interactúa con una IA que atiende a todo el mundo. A nivel interno, “el servicio al cliente ya ha evolucionado significativamente, lo que permitirá una solución más rápida y accesible a los problemas”. Sin embargo, queda mucho por recorrer en el camino hacia la plena integración de la IA en las estrategias de las empresas, que deben pensar en términos de ecosistema y reformular sus estrategias de tecnología de la información (IT).

Por último, subrayó también la importancia de no perder de vista el propósito detrás de la implementación de la IA, enfatizando la sostenibilidad y los aspectos éticos. Destacó que cualquier innovación tecnológica “debe tener un caso de negocio sólido que justifique su impacto”. Aunque la tecnología es accesible, “es crucial considerar cómo su escalabilidad afectará a la empresa a largo plazo”. Romero comparó la adopción de la IA con la revolución de la ofimática en su momento, indicando que la integración de la IA en el trabajo diario es un tema significativo.

"La opción 'Paga en 3 plazos' de PayPal flexibiliza el pago a la vez que ofrece seguridad en la compra"

José Domínguez, head of Strategic Clients PayPal Iberia, señaló que "los medios de compra somos los que hacemos que surja la magia" en la industria turística. Destacó la evidente consolidación del turismo y mencionó cuatro tendencias identificadas en un informe que publicaron el año pasado sobre hábitos de turismo.

En primer lugar, destacó "la relevancia del bienestar, físico y mental, a la hora de viajar". Apuntó que, a pesar de un entorno económico complejo, un 40% de las personas han aumentado sus planes de viaje y un 23% desea viajar más que antes. Asimismo, apuntó también que la sostenibilidad se ha convertido en un factor fundamental, con el 60% de los encuestados preocupados por su huella y buscando planes alternativos con un impacto ambiental menor.

La cuarta tendencia identificada es "tener tranquilidad en la selección de medios de pago", lo que implica buscar seguridad en el proceso de compra y flexibilidad en las opciones de pago. A nivel mundial, destaca la creciente popularidad de los sistemas de pago fraccionado, como la solución "Paga en tres" lanzada por PayPal (para pagar en tres plazos a modo de préstamo sin intereses).


José Domínguez
Head of Strategic Clients PayPal Iberia

El directivo destacó que la innovación es inherente a su empresa y se integra en todos sus procesos. PayPal se posiciona como un socio natural tanto para aquellos que ya están digitalizados como para aquellos que buscan hacerlo. Ponen un énfasis particular en escuchar de manera más efectiva a sus clientes y en colocarlos genuinamente en el centro de todas sus operaciones. Además, buscan utilizar de manera más eficiente los datos disponibles para ofrecer productos, soluciones y servicios altamente personalizados y adaptados a las necesidades específicas de cada cliente.

Por otro lado, Domínguez resaltó el uso eficiente de los datos para "ofrecer soluciones hiperpersonalizadas" y mencionó la transformación radical de la empresa hacia la revolución del comercio.

Domínguez destacó también que estamos en un momento interesante de digitalización, donde "la aplicación de la IA predictiva en el turismo permite hiperpersonalizar la experiencia del cliente".

La implementación de biometría para acelerar el proceso de *check out* y el desarrollo de soluciones basadas en inteligencia artificial para la gestión eficiente de datos en el sector de la publicidad son las tendencias del momento. De hecho, la compañía ha lanzado PayPal Ads, una nueva plataforma publicitaria, para fortalecer la propuesta de valor para los consumidores y ayudar a los vendedores a vender más productos y servicios de manera efectiva. El directivo resaltó su relación de largo plazo con millones de consumidores y comerciantes, lo que la sitúa en una posición única para desarrollar una plataforma publicitaria basada en el comercio.

La multinacional tiene como objetivo revolucionar el comercio, y no solo centrarse en el comercio electrónico, sino en transformar todo el panorama comercial. Han establecido una serie de líneas de acción para lograr este objetivo.

"Cada vez más viajeros buscan opciones que sean respetuosas con el medio ambiente y éticas"

David Vidal, director of Customer Success Management del Sur de Europa de Amadeus, resaltó la importancia de pasar de ofrecer simplemente productos a proporcionar experiencias en la industria turística. Según él, "el foco principal está en mejorar la experiencia del viajero, lo que implica entender y satisfacer sus necesidades y deseos".

En cuanto a las tendencias emergentes, Vidal destacó el crecimiento del turismo musical, donde los viajeros buscan vivir experiencias únicas que incluyen conciertos y exploración de las ciudades. También mencionó "la accesibilidad en el turismo de negocios", con aerolíneas adaptando sus servicios para satisfacer las demandas de un cliente de negocios más diverso y accesible. Asimismo, señaló que los *influencers* ahora tienen un papel importante en la industria, no solo como generadores de contenido, sino también como tractores económicos. Además, destacó el potencial de la inteligencia artificial para "personalizar aún más la oferta turística, brindando experiencias más individualizadas a los viajeros".

También subrayó la sostenibilidad como una tendencia clave en la industria, donde cada vez más viajeros "buscan opciones que sean respetuosas con el medio ambiente y socialmente responsables".


David Vidal
Director of Customer Success Management del Sur de Europa de Amadeus

El directivo también destacó la importancia de la inversión en I+D, señalando que el 20% de la inversión del año pasado se destinó a este fin. De hecho, la compañía ha lanzado Nexwave, una incubadora de empresas que cultiva la próxima generación de productos de la empresa. Vidal resaltó el papel de Amadeus en la colaboración de la industria de viajes donde han introducido nuevas herramientas para mejorar la experiencia del viajero, como la automatización del proceso de compartir datos de salud y la ayuda a los hoteleros para ofrecer actividades significativas a los huéspedes.

Asimismo, resaltó el papel fundamental de la tecnología en la optimización de todas las etapas del viaje. Mencionó también la adquisición reciente de Vision-Box por parte de Amadeus, un proveedor líder de soluciones biométricas, con el objetivo de expandir su negocio en este ámbito. Además, sostuvo que "la biometría contribuye a hacer el viaje más eficiente y limpio, mejorando la experiencia del viajero y agilizando los procesos para todas las partes involucradas, incluidas las aerolíneas y el personal de seguridad". Aunque esto pueda parecer evidente para los nativos digitales, Vidal señaló que la tecnología ofrece beneficios notables y rápidos, incluso para aquellos menos familiarizados con ella. También mencionó el lanzamiento de Outpayce, una iniciativa de Amadeus para evolucionar su negocio de pagos en los viajes.

El directivo de Amadeus añadió una reflexión final sobre la evolución del papel de las agencias de viajes, desde la era preinternet hasta la actualidad, donde la inteligencia artificial organiza y personaliza la información de manera eficiente. Destacó cómo las agencias ahora están mejor equipadas para gestionar la gran cantidad de datos disponibles, gracias a la inteligencia artificial.

"El aumento en la demanda y en los precios de las noches indica un cambio estructural en la industria"

Ana Abade, directora de Asuntos Públicos de Booking.com para España y Portugal, afirmó que tras la pandemia se ha pasado de hablar de resiliencia a experimentar un momento de euforia en la demanda turística. Según los datos del barómetro de Booking.com, en España el grado de satisfacción es más alto que nunca, "con un 80% de los hoteleros reportando una situación buena o muy buena y previendo mejoras en el futuro", destacó. Este aumento en la demanda y en los precios de las noches indica un cambio estructural en la industria turística. Abade señaló que "el viaje se ha convertido en una parte esencial del ocio", y destacó dos tendencias importantes que están ya sobre la mesa: el uso predominante del móvil para realizar reservas, con más del 50% de las reservas realizadas a través de dispositivos móviles, y el creciente interés por la sostenibilidad.

Los viajeros buscan destinos que ofrezcan experiencias sostenibles y cómodas, a pesar de los precios al alza. Abade subrayó la importancia de mantener una oferta turística atractiva y competitiva en términos de precios para seguir atrayendo turistas.

Asimismo, la directiva de Booking.com, señaló que "la digitalización y la mejora de la experiencia del cliente van siempre de la mano".


Ana Abade
Directora de Asuntos Públicos de Booking.com para España y Portugal

Destacó la nueva visión de futuro de Booking.com, denominada Connected Trip, que busca ampliar el catálogo de servicios ofrecidos a los turistas para eliminar la fricción en la experiencia de viaje. Abade hizo hincapié en la necesidad de que los socios se digitalicen para garantizar una oferta diversa y accesible para todos los viajeros. Además, enfatizó "la importancia de que las pymes apuesten por la digitalización para seguir siendo competitivas en el mercado".

"La IA ha simplificado procesos y mejorado el servicio al cliente, especialmente a través de *chatbots* que ofrecen respuestas rápidas y precisas", sostuvo Abade. Además, dijo que cree firmemente en que la IA "humanizará aún más la interacción con las empresas digitales, permitiendo comunicarse de manera más natural y personalizada". Visualiza un futuro donde la IA integrada en plataformas como Booking.com proporcionará recomendaciones basadas en preferencias complejas del usuario.

Abad señaló que estamos en un momento de "gran velocidad tecnológica". "Las personas necesitan habilidades digitales para utilizar las nuevas herramientas, y los gobiernos están conscientes de esto", impulsando programas de formación profesional y digitalización de pymes a través de los fondos *Next Generation*. Además, abogó por que estos avances se realicen de manera sostenible.

Abade señaló que el impacto más notable hasta ahora ha sido en el modelo de negocio, especialmente en la adaptación para manejar transacciones globales con plataformas como Booking.com. En el futuro, espera que el enfoque cambie hacia mejorar el servicio al cliente, utilizando la IA para conocer mejor a los clientes y fidelizarlos al proporcionar experiencias más personalizadas.



De izda. a dcha.: Víctor de Elena (elEconomista.es), Eduardo Prieto (VISA), Nacho Tovar (Iberia), María Zarraluqui (Meliá Hotels), Juan Carlos González (Ávoris) y Daniel Velazco-Bedoya (Cabify)

Las empresas turísticas ponen el foco en mejorar la experiencia del viajero

El sector recupera las cifras de ocupación de 2019 y cierra el último año con resultados históricos

María Juárez MADRID.

El turismo fue de los sectores más afectados por la pandemia. Con restricciones de movilidad y sin posibilidad de desplazarse, las empresas turísticas tuvieron que resistir y afrontar la incertidumbre económica que se vivía. Ahora, cuatro años después, las empresas del sector empiezan a ver la luz al final del túnel tras finalizar su último ejercicio fiscal con resultados históricos y mejores datos de ocupación que en 2019.

"Estamos pendientes no solo de los turistas que salen, sino también de los que vienen a España y prevemos que este año se va a superar el récord de visitantes. Además, se estima que el 65% de estos viajeros se gastaran los mismo que el año pasado y un 20% de las personas que se fueron de viaje el año pasado, lo harán este", explicó ayer el director general de VISA en España, Eduardo Prieto, durante la Jornada empresarial *"La consolidación del sector turístico"*, organizada por *elEconomista.es*. Agregó que "comparando con los años prepandemia, se observa que los volúmenes de gasto son mayores".

> Las preferencias de los usuarios han variado y el ocio vacacional es ahora una prioridad

Esta segunda mesa de debate contó con la presencia del propio Prieto, máximo responsable de VISA en España; el director de Innovación y Transformación Digital de Iberia, Nacho Tovar; la vicepresidenta Global de Expansión de Meliá Hotels International, María Zarraluqui; el director de Desarrollo y Diseño de Nuevos Productos, Gonzalo Pastor; el director general de Ávoris Corporación Empresarial, Juan Carlos González y el *Regional Manager* de Cabify en España, Daniel Velazco-Bedoya.

Las empresas turísticas que participaron en la segunda mesa de debate coincidieron en que el sector turístico vive uno de sus mejores momentos, si no el mejor; y resaltaron que se ha producid un cambio en la mentalidad de los viajeros, que ahora otorgan más prioridad al ocio vacacional. El confinamiento y la soledad vividos durante la pandemia, han provocado este cambio de mentalidad y motivado que la gente opte por aprovechar su tiempo libre para viajar, algo que ha disparado la demanda.

> Las escapadas de fin de semana y los viajes de lujo están ganando cada vez más importancia

A raíz de la pandemia ha surgido un nuevo turismo y una nueva forma de entender los viajes. Los viajeros otorgan más importancia al viaje sin importar la fecha o el destino, mientras que hasta hace unos años se solía viajar a un destino con el objetivo de conocerlo. "Al poner el ocio como uno de los primeros motivantes de los usuarios, cambia completamente el panorama", apuntó el director general de Ávoris Corporación Empresarial, Juan Carlos González. A su parecer, los usuarios no solo viajan ya en los periodos vacacionales, algo que ha puesto fin a la estacionalidad de sus movimientos.

Todas estas transformaciones han ido de la mano de un cambio radical en el acceso a la tecnología. Las empresas turísticas que formaron la mesa resaltaron como, debido a la crisis del coronavirus, personas que no estaban acostumbradas a utilizar la tecnología se han visto obligados a manejarla.

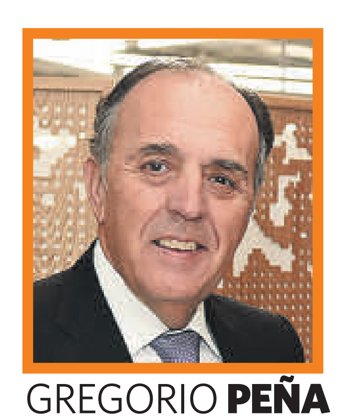
También la aparición de los nuevos modelos de turismo tuvo su hueco en la conversación, donde se destacaron las cada vez mayores escapadas de fin de semana. También el auge del turismo de lujo, una tendencia que ha reformulado la propuesta de valor de las cadenas hoteleras como Meliá, que han acordado dar más peso al segmento *luxury* en sus futuras aperturas.



Los mercados 'amigos' ganan atractivo para las empresas

Con la incertidumbre geopolítica existente las compañías valoran la resiliencia mucho más que antes y están practicando el llamado 'friendshoring', que consiste en trasladarse a un país amigo que sea más aceptable para los grupos de interés.





GREGORIO **PEÑA**

Presidente-editor de Editorial Ecoprensa


staff
Director de 'elEconomista':
Amador G. Ayora.
Diseño y maquetación:
Pedro Vicente.
Coordinación:
Isabel Gaspar.
Redacción:
Carlos Asensio, Judith Arrillaga, Eva Contreras Víctor de Elena, Sergio Fernández, Mónica García, Noelia García, Pepe García, Isabel Gaspar, Javier Mesones, Cecilia Moya y Violeta Nieto.
Infografía:
Clemente Ortega.
Fotografía:
Pepo García.
Tratamiento de imagen:
Daniel Arroyo.

Mercados de confianza hasta que la tormenta escampe

Lo dijo Voltaire: "lo mejor es enemigo de lo bueno". Ante la creciente tensión geopolítica, las empresas prefieren mercados de confianza y aparcar para un mejor momento las oportunidades de la globalización. Está ocurriendo en todos los sectores. Buscan clientes y oportunidades de negocio en las que confían, donde existe transparencia y la colaboración es mutua. Prueba de ello es que, pese a la desaceleración económica de la Unión Europea en el año 2023, han subido las exportaciones a nuestros principales mercados europeos, como es Alemania, Italia o Polonia con cifras récord. También se ha producido este fenómeno en otros mercados como Reino Unido o Marruecos.

Las empresas españolas disfrutan de una situación sólida en el mercado internacional, sobre todo, en sectores como turismo, transporte, industria farmacéutica o energías renovables. De hecho, la base exportadora crece de forma sostenida y tenemos unas 44.000 empresas que exportan de forma regular, según datos oficiales. La UE es el destino de casi dos terceras partes de nuestra exportación de productos, el 62,6% de los 380.209 millones exportados en 2023.

En Occidente, y gracias a nuestra situación geográfica, la empresa española tiene su "mercado amigo", zonas con las que nos unen lazos históricos, culturales, lingüísticos y de proximidad, además del propio continente europeo. Mercados hermanos como el latinoamericano se presenta como un gigante económico en potencia, con 650 millones de habitantes. O EEUU, con un enorme potencial (330 millones de posibles clientes) y una gran cultura de consumo y poder adquisitivo elevado.

Los alimentos españoles, sobre todo, el aceite de oliva y el vino, gozan de un gran prestigio, lo que ofrece una envidiable puerta de entrada. Igualmente, el norte de África es para España un mercado estratégico a medio plazo por lo que supone de puerta al continente. Sobre todo, para las pymes españolas. Es un área en expansión, con una población que llegará a 1.700 millones dentro de seis años, según las previsiones. La creciente clase media africana posee cada vez más poder adquisitivo y demanda más bienes y servicios con especial interés en los que proceden de fuera. Países como Marruecos, Argelia y Túnez facilitan las exportaciones españolas a esta región por su proximidad geográfica y los acuerdos comerciales existentes.

Intensificar estos tratados en zonas de influencia española es fundamental para proteger y potenciar la internacionalización de la empresa española. Debe formar parte de una auténtica política de Estado, en la que también se incluyan acciones públicas concertadas en el plano internacional contra la práctica, cada vez más lesiva, de la discriminación internacional de precios que genera el *dumping*.

Son necesarias medidas para impulsar la internacionalización de las empresas medianas y pequeñas, la productividad y la innovación. Hay que mejorar las infraestructuras y hay que dotar de flexibilidad el mercado laboral, junto con políticas que apoyen la diversificación de mercados y la promoción de las exportaciones españolas. Por ello, es preciso dotar de recursos a las instituciones públicas dedicadas a la promoción de la internacionalización de las pymes y aplicar incentivos fiscales, como en otros muchos países, que sirven para ser más competitivos en la actividad internacional.

índice



AMADOR **G. AYORA**

Director de 'elEconomista'

El mundo anglosajón atrae el 40% de la inversión por su seguridad



Si la inversión extranjera en España se desplomó el 18,5%, la de nuestras empresas en el exterior sufrió un batacazo del 41,6% en 2023, situándose en 21.245 millones. Los flujos se vieron condicionados en los últimos años por las incertidumbres, que marcaron la evolución del comercio internacional. La falta de suministros generado por la pandemia, en primer lugar, y las restricciones creadas por la guerra de Ucrania, después, han exacerbado el proteccionismo y reorientado las inversiones hacia los países amigos, como explica *elEconomista.es.* Es decir, hacia aquellos que ofrecen mayor seguridad jurídica, ya sea por su cercanía o por su trayectoria.

Desde el Gobierno se argumenta que los fondos *Next Generation*, que moverán más de 170.000 millones hasta 2026, desviaron gran parte de los esfuerzos hacia el interior. Pero las estadísticas muestran que la gran mayoría de estas ayudas son atraídas por instituciones y empresas públicas en lugar del sector privado. La otra novedad es que las empresas medianas ya aportan más de la mitad del volumen de las inversiones foráneas.

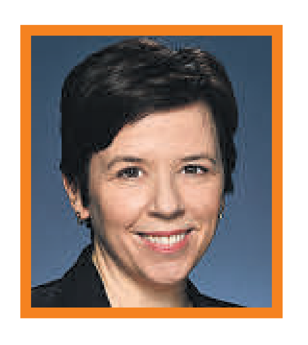
Nuestra economía no es ajena a la tendencia mundial hacia la seguridad. Si observamos la lista de los diez países a donde se dirigen las inversiones españolas en 2023, según el informe anual elaborado por el Ministerio de Comercio, y quitamos de esta a dos destinos, Luxemburgo y Jersey, que destacan por los flujos financieros de fondos de inversión que tienen allí su sede, el resultado es revelador.

Los países anglosajones y europeos son los destinos preferidos de largo, seguidos de los latinoamericanos, debido a los lazos históricos de confraternidad. El número uno del podio lo ocupa Estados Unidos, que acapara casi uno de cada tres euros, seguido de Brasil y de México. El caso brasileño es una excepción, ya que se debe a una inversión energética coyuntural, mientras que la posición de México obedece a los beneficios fiscales recibidos por el programa *Made in América* anunciado por el presidente Biden, debido a su cercanía geográfica a Estados Unidos.

La lista de europeos es larga. La encabeza Alemania, que experimenta una gran caída el último ejercicio; seguida por Reino Unido, un tradicional destino de nuestro dinero, y de países vecinos como Francia o Portugal. En su conjunto, los europeos atrajeron 3.325 millones, muy lejos de los 5.850 de Estados Unidos.

Si a la inversión en USA, le sumamos los 725 millones del Reino Unido y los alrededor de 200 millones de Canadá y Australia, respectivamente, la conclusión es que casi el 40% tiene como destino el mundo anglosajón, el campeón en seguridad jurídica.

Europa, sin contar con el Reino Unido, sólo se llevó 2.600 millones, el 14% del total, lo que demuestra las trabas jurídicas y de todo tipo del mercado interior europeo, que desincentivan las inversiones entre sus estados miembros.



Sophia McIntyre
Embajadora de Australia

Valores compartidos

En mi artículo anterior para *elEconomista.es* (2022), mencionaba un cambio de mentalidad que está llevando a un número cada vez mayor de empresas españolas a Australia. Este crecimiento se ha consolidado.

Australia es un mercado prioritario para las grandes empresas españolas de defensa, construcción, transporte y energía. Estas empresas han sido particularmente exitosas en los concursos públicos australianos, participando en proyectos icónicos como el Sydney Western Harbour Tunnel, el "Big Battery" en Victoria, o la línea de transmisión Energy Connect entre Nueva Gales del Sur y Australia Meridional.

En los últimos años, los inversores españoles han tenido un papel cada vez más relevante en la transición de Australia a las energías renovables. Las empresas españolas tienen el tamaño y la experiencia necesarios para ayudar a Australia en su ambición de convertirse en una superpotencia en renovables. Esperamos ver un aumento de la participación española en sectores como la energía eólica marina; no en vano, tres empresas españolas están haciendo importantes progresos para contribuir al desarrollo de un gran parque eólico marino en Gippsland (Victoria).

En la dirección inversa, Australia es ya uno de los principales inversores extranjeros en España. Varias empresas australianas han realizado inversiones productivas muy relevantes. Es el caso de Sandfire, que hace dos años adquirió la principal mina de cobre de Huelva. O Goodman, que gestiona más de 200.000 metros cuadrados de superficie logística en España. Otras empresas ven en España un entorno propicio para testar tecnologías emergentes. Un ejemplo es Carnegie Clean Energy, que está probando en la costa vasca sus equipos de generación de energía undimotriz.

El reto ahora es asegurar que este crecimiento se extienda a otro tipo de empresas y sectores. Estamos viendo ya señales de ello en ámbitos como la educación, gracias a una mayor cooperación entre nuestras universidades. RMIT, una prestigiosa universidad australiana, está liderando este acercamiento desde su sede europea en Barcelona.

El crecimiento se apoya en unos mayores vínculos interpersonales. Más de 400.000 australianos visitan España cada año. En 2023 Australia fue el primer destino extranjero para los estudiantes españoles de inglés.

En un mundo cambiante e incierto, nuestros valores compartidos y nuestro respeto a las reglas son la base para que este crecimiento prosiga en el futuro.



Wendy Drukier
Embajadora de Canadá

Juntos, más fuertes

El contexto geopolítico de la era post-Covid está planteando múltiples retos para el comercio internacional, desde preocupaciones energéticas y perturbaciones en la circulación marítima, hasta un repunte de políticas proteccionistas. Ante un panorama complejo, Canadá se ofrece como un socio comercial estratégico para la Unión Europea, y un faro de oportunidades para las empresas españolas.

En mis casi cuatro años al frente de la Embajada de Canadá en España, he presenciado un crecimiento fuerte del comercio entre los dos países, que ya supera los 5.000 millones de euros anuales. El Acuerdo de libre comercio entre Canadá y la Unión europea (CETA), que entró en vigor en 2017, ha marcado un antes y un después. Al eliminar aranceles, facilitar la inversión, y abrir a empresas españolas el mercado canadiense de licitaciones públicas, les ha insuflado dinamismo a relaciones comerciales que llevan más de 70 años construyéndose. Y el potencial de crecimiento aún es enorme.

La economía estable de Canadá –la 10ª más grande del mundo en 2023– se suma a un robusto sistema financiero y a una mano de obra altamente cualificada para crear un entorno atractivo para la inversión española. La ubicación geográfica de Canadá es otra ventaja innegable, con acceso tanto a los mercados norteamericanos como asiáticos. El próximo otoño, en el marco de un *Investment Roadshow*, una importante delegación de provincias y ciudades canadienses estará en Madrid para dar a conocer los ecosistemas de negocio que tiene Canadá a lo ancho de su amplia y diversa geografía, y ofrecerles su apoyo a las empresas interesadas en establecerse en nuestro país.

Ya son muchas las empresas españolas que han hecho incursiones exitosas en el mercado canadiense, particularmente en los sectores de infraestructuras, energías renovables y tecnología. Canadá también ha sido un mercado de oportunidades para España en los sectores del software, ciencias de la vida, automoción, agroalimentario y maquinaria.

Compartimos con España un compromiso fuerte con la transformación digital y verde, y estamos impulsando con inversiones la innovación en sectores como la inteligencia artificial y las tecnologías limpias. Nuestra próxima adhesión como país asociado del programa Horizon Europe, acordada con la Unión europea en noviembre 2023, facilitará aún más la colaboración entre nuestros ecosistemas de investigación en aquellas áreas que mejor sirven nuestros valores compartidos.



Wilma Andrade Muñoz
Embajadora de Ecuador

Ecuador: un puerto seguro para las inversiones

Ecuador es un destino ideal para inversiones, destacándose por su competitividad y rápido crecimiento sostenible. Bajo la administración del presidente Daniel Noboa, se han implementado leyes que fomentan el empleo y la inversión privada, ofreciendo incentivos tributarios, exenciones fiscales hasta por 10 años para energías renovables, y un sistema ágil para alianzas público-privadas y zonas francas.

La ubicación estratégica de Ecuador en el centro del mundo proporciona una ventaja logística, siendo el tercer puerto más grande de América Latina luego de Brasil y México. Esto facilita el acceso a mercados globales, complementado por una red vial de alta calidad que conecta la Sierra, Costa y Oriente, optimizando el transporte de mercancías y materias primas.

Varias empresas españolas han confiado en el Ecuador como un socio comercial estratégico, contamos con más de 800 millones de dólares en inversiones en el sector de energías renovables; en el año 2023 Ecuador exportó a España 853 millones de dólares e importó 521 millones de dólares. Al 31 de diciembre de 2023, la Secretaría de Aduanas, registró 1.045 empresas ecuatorianas exportadoras de productos no petroleros, cuyo destino final es España. Los sectores de exportación más destacados fueron acuacultura y pesca con un porcentaje de participación del 82,23%, seguido por el de flores y plantas con un 4,22%, banano y plátano con 2,84%, alimentos procesados con 2,40% y el resto de los sectores representan el 8,31%.

España es el segundo mayor inversor en el Ecuador y el primero de la Unión Europea, con importantes inversiones en telecomunicaciones, hidrocarburos, energía e industria manufacturera. Más de cien empresas españolas, incluyendo Acciona, Telefónica y Mapfre, operan en Ecuador, generando empleo directo. Además, numerosas pymes españolas que ofrecen servicios en construcción, ingeniería, tecnología, marketing, y más.

Ecuador es un reconocido exportador mundial de banano, camarón y flores, y hoy se posiciona con productos gourmet de alta calidad como el cacao, café y frutos exóticos. La diversidad geográfica del Ecuador ofrece amplias oportunidades de producción y desarrollo. La Sierra cultiva productos únicos, la Costa es rica en recursos marinos y agrícolas, y el Oriente, con su biodiversidad, tiene un gran potencial para la investigación farmacéutica y el turismo.

Invitamos a explorar las oportunidades que Ecuador ofrece. Nuestro compromiso con el desarrollo sostenible, competitividad y la calidad de nuestros productos hacen de Ecuador un destino ideal para sus inversiones.











João Mira Gomes

Embajador de Portugal

Una sintonía cada vez más estrecha

Año tras año, las relaciones entre Portugal y España se desarrollan en una sintonía cada vez más estrecha, con vínculos económicos privilegiados. Debemos recordar que España es el único país con el que Portugal comparte frontera terrestre (la más larga entre dos Estados de la Unión Europea, con más de 1.200 kilómetros de longitud). Esta relación de vecindad, impulsada por la entrada de ambos países en la Unión Europea y la pertenencia común al mercado interior, ha fomentado el intercambio comercial y contribuido para consolidar lo que es hoy un auténtico mercado ibérico.

Los datos del comercio exterior entre Portugal y España confirman esta tendencia creciente. Desde 2013, las exportaciones a España han crecido a un ritmo medio anual de 7,2% y las importaciones han aumentado a una media de 6,9%. Y en 2023, España consolidó su posición como primer cliente y proveedor de Portugal. El año pasado, las exportaciones de Portugal a España ascendieron a 20.008 millones de euros, lo que representa un 25,8% del total de las exportaciones portuguesas. El peso de España en las exportaciones de bienes portugueses supera a Francia y Alemania juntas, que, junto con España, son los principales destinos de nuestras exportaciones. España ha sido también nuestro principal proveedor. Las importaciones de bienes provenientes de España alcanzaron 35.466 millones de euros, lo que equivale a una cuota del 33,8%, por encima de las importaciones de Alemania (11,6%) o de Francia (7,0%). El comercio entre ambos países alcanzó el año pasado la cifra récord de 55.474 millones de euros, lo equivalente al 23% del PIB nacional.

Desde la perspectiva española, y según datos del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa de España, en 2023, Portugal fue el 4º cliente de España, con un 8,3% del total de las ventas españolas al exterior, y el 7º proveedor, con una cuota de 3,9% del total de las compras españolas. Es especialmente revelador que el total de las exportaciones españolas a Portugal supera ampliamente el de sus exportaciones al conjunto de los países latinoamericanos.

Las estadísticas del comercio exterior Portugal-España nos permiten, también, evaluar el peso de las distintas Comunidades Autónomas españolas en el comercio con nuestro país. En 2023, los principales clientes de Portugal en 2023 fueron Madrid, Galicia, Cataluña, Andalucía y Aragón. Por su parte, los principales proveedores de Portugal fueron Cataluña, Madrid, Galicia, Andalucía y la Comunidad Valenciana. Los datos permiten constatar que Portugal exporta más a Madrid, Galicia o Cataluña que a mercados como Bélgica, Angola, Polonia o Suecia.

Esta intensa relación económica contribuye para una integración progresiva de las cadenas de producción portuguesa y española. Y, en diversos sectores, ya registramos una creciente tendencia, por parte de los importadores españoles, a sustituir proveedores lejanos por otros más próximos en Portugal, con *know how*, y con costes competitivos y mayor flexibilidad en la gestión de la logística y de las entregas. Portugal y España pueden y deben aprovechar toda esta importante dinámica, cimentada en los lazos de vecindad, hermandad y amistad que nos unen y en nuestros intereses comunes. Juntos, sin duda, iremos más lejos.





Nüket Küçükel Ezberci

Embajadora de la República de Türkiye

Türkiye y España, socios en todas las dimensiones

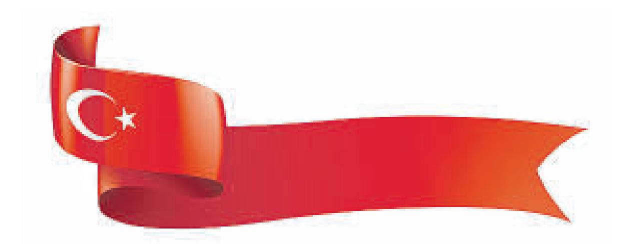
Las relaciones bilaterales entre Türkiye y España se moldean a través del respeto mutuo y los intereses comunes. A lo largo de los años, la alianza estratégica entre Türkiye y España ha alcanzado nuevas dimensiones, impulsada por un incremento considerable en el comercio y la inversión. En 2023, el comercio bilateral entre Türkiye y España se disparó hasta alcanzar la cifra récord de casi 18.000 millones de euros, lo que pone de relieve el papel crucial que ambos países desempeñan en el panorama económico del otro. Türkiye ocupa el puesto número 11 entre los destinos de las exportaciones españolas y es el 10º proveedor de España. Ahora estamos enfocando nuestros esfuerzos en ampliar los lazos bilaterales más allá de los sectores tradicionales y en iniciativas nuevas, innovadoras y basadas en la tecnología.

La inversión es otra faceta crucial de nuestra asociación económica. Entre 2003-2023, España fue el 5º país con más inversiones en Türkiye, por un valor de 11.400 millones de dólares, con 738 empresas españolas operando en el mercado turco. Sus historias de éxito y la alta rentabilidad están animando a otras empresas españolas a considerar Türkiye como un destino de inversión atractivo.

En efecto, la excepcional ubicación de Türkiye, estratégicamente situada entre Asia, Europa y África, ofrece una conectividad global inigualable para las empresas multinacionales. Asimismo, cuenta con una mano de obra cualificada, competitiva y de alto rendimiento, por lo que el clima de inversión es ideal para las empresas españolas que buscan reforzar su presencia global. Cuando las PYME de ambos países trabajan juntas pueden crear sinergias y crecer juntas. Especialmente, la población juvenil bien formada de Türkiye es un gran potencial para las PYME españolas.

El turismo entre ambos países mejora significativamente los vínculos culturales y económicos, favoreciendo valiosos intercambios entre personas. En 2023, Türkiye recibió 57 millones de turistas, de los cuales 324.000 procedentes de España. Como aerolínea que viaja a más destinos en el mundo, Turkish Airlines proporciona un servicio excepcional tanto a viajeros de ocio como de negocios.

En vísperas de la 8ª Cumbre Intergubernamental de junio, para la que el presidente de la República de Türkiye, Excmo. Sr. Recep Tayyip Erdogan, visitará España acompañado por una delegación de ministros y líderes empresariales, estamos firmemente decididos a impulsar nuestra alianza con España en todas las dimensiones, con el comercio y las inversiones a la vanguardia. El Foro Empresarial que tendrá lugar durante la Cumbre será una plataforma clave que reunirá a las empresas turcas y españolas con las autoridades con el fin de forjar nuevas sinergias que realmente encarnen la fuerza y el espíritu de la «Asociación Integral» entre Türkiye y España establecida en 2021.





Serhii Pohoreltsev

Embajador de Ucrania

Una oportunidad de forjar alianzas estratégicas

En un mundo interconectado, la colaboración internacional es fundamental para el desarrollo. España y Ucrania tienen la oportunidad de forjar alianzas estratégicas en múltiples sectores.

Durante el último año, las empresas españolas han mostrado interés en la reconstrucción y modernización de Ucrania. Proyectos en infraestructura, energías renovables y tecnología han sido áreas clave donde las compañías españolas han aportado su experiencia. Esta cooperación no solo revitaliza la economía ucraniana, sino que también abre nuevas oportunidades para las empresas españolas.

La Conferencia Internacional de Recuperación de Ucrania 2024 (URC2024), en Berlín, será crucial para fortalecer estos lazos. El evento reunirá a líderes gubernamentales, organizaciones internacionales, empresas y sociedad civil, con el objetivo de consolidar el apoyo internacional para la recuperación de Ucrania tras la brutal agresión rusa de gran escala. Las empresas españolas están invitadas a participar, mostrando sus capacidades y explorando nuevas colaboraciones.

La integración de tecnologías verdes es un aspecto destacado de nuestra colaboración. Las empresas españolas, líderes en energías renovables, tienen un papel crucial en la transición de Ucrania hacia una economía más sostenible. La implementación de proyectos en energía solar y eólica no solo reduce emisiones de dióxido carbono, sino que también crea empleos y promueve el desarrollo local.

Además, la participación española en el sector tecnológico ucraniano está en auge. Startups y empresas de tecnología de ambos países colaboran en inteligencia artificial, ciberseguridad y desarrollo de software. Estas sinergias impulsan la innovación y fortalecen las capacidades tecnológicas de ambas naciones.

En resumen, la relación entre España y Ucrania está en un punto positivo, con un potencial inmenso para el crecimiento y la cooperación mutua. Invito a las empresas españolas a seguir explorando estas oportunidades, contribuyendo a un futuro más próspero y sostenible para nuestras naciones.





JOSÉ ALJARO NAVARRO

CEO de Abertis



VALENTÍN ALONSO

Director general de Avanza by MOBILITY ADO



FERNANDO SALAZAR

Presidente ejecutivo de Cesce



LORETO ÓRDOÑEZ

CEO de Engie España



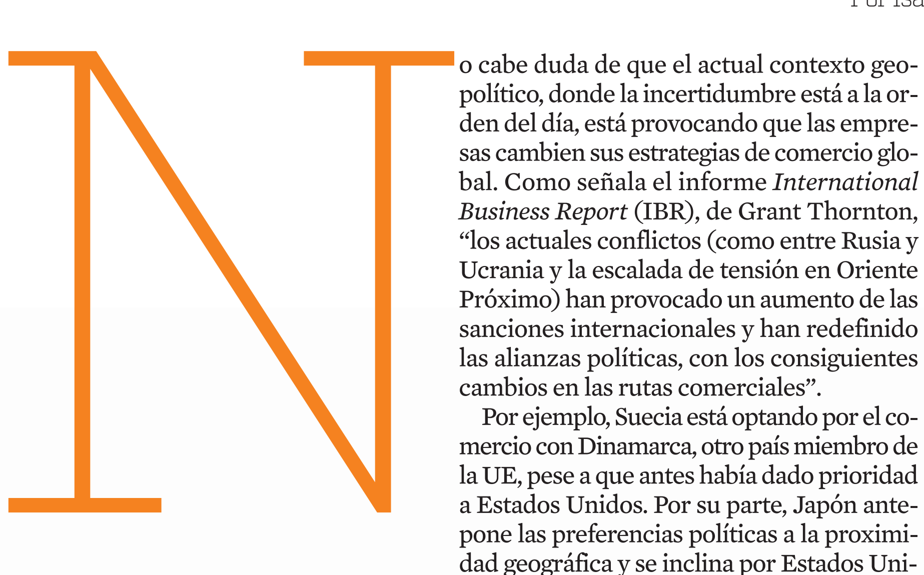
IGNACIO GALÁN

Presidente de Iberdrola

La globalización debe reconfigurarse ante la oleada de incertidumbre geopolítica

En muchos mercados se están abandonando las rutas comerciales tradicionales. Además, las empresas dan prioridad a los proveedores que conocen y en los que confían.

Por Isabel Gaspar



No cabe duda de que el actual contexto geopolítico, donde la incertidumbre está a la orden del día, está provocando que las empresas cambien sus estrategias de comercio global. Como señala el informe *International Business Report* (IBR), de Grant Thornton, "los actuales conflictos (como entre Rusia y Ucrania y la escalada de tensión en Oriente Próximo) han provocado un aumento de las sanciones internacionales y han redefinido las alianzas políticas, con los consiguientes cambios en las rutas comerciales".

Por ejemplo, Suecia está optando por el comercio con Dinamarca, otro país miembro de la UE, pese a que antes había dado prioridad a Estados Unidos. Por su parte, Japón antepone las preferencias políticas a la proximidad geográfica y se inclina por Estados Unidos y el Sudeste Asiático en vez de por China. En el caso de Australia, debido a su cercanía territorial, está retomando su prioridad de comercio con Nueva Zelanda. A España parece no haberle afectado en demasía este nuevo paradigma, ya que mantiene a Alemania como el país prioritario para crecer internacionalmente, según expone este estudio.

A este respecto, las cadenas de suministro también se están reajustando y las empresas optan por proveedores que conocen y en los que confían. "A escala macroeconómica, vemos que las compañías valoran la resiliencia mucho más que antes y están practicando el llamado *friendshoring*, que consiste en trasladarse a un país amigo que sea más aceptable para los grupos de interés", indica Oliver W Bridge, director de Consultoría Operativa de Grant Thornton Reino Unido.

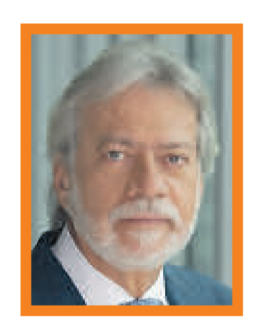


LAS EMPRESAS ESTÁN OPTANDO POR PROVEEDORES QUE CONOCEN Y EN LOS QUE CONFÍAN



PAULA UTANDE ROSA

Responsable de Marketing y Comunicación en iCapital



LUIS AMODIO

Presidente de OHLA



MANUEL MANRIQUE

Presidente y consejero delegado de Sacyr



ANA BOTÍN

Presidenta de Banco Santander



MANUEL CERMERÓN

CEO de Veolia España

MIRANDO A LOS ALIADOS

En un boletín del pasado mes de febrero, el Banco Central Europeo, indicaba que las perturbaciones del comercio mundial experimentadas desde 2020 han generado preocupación sobre la resiliencia de las cadenas de suministro y han reforzado los debates sobre la seguridad económica. "Como resultado, algunos países han comenzado a tomar medidas en la cadena de suministro destinadas a *reshoring* (traer la producción a casa) o *friendshoring* (obtener insumos de proveedores en países aliados) para asegurar el acceso a insumos de producción críticos (por ejemplo, la estrategia de "doble circulación" de China, la Ley de Chips de Estados Unidos y la "autonomía estratégica abierta" de la Unión Europea)", recoge el documento.

En este sentido, como recuerdan desde Capital Group, el año pasado, y por primera vez en varias décadas, Estados Unidos compró más bienes a México que a ningún otro país del mundo. "Se trata de una decisión política deliberada para fomentar el comercio con países vecinos y aliados en un momento en el que las tensiones geopolíticas están aumentando en todo el mundo", subraya Jeff García, analista de Capital Group.

En términos generales, las restricciones al comercio mundial aumentan constantemente. Según cálculos de McKinsey, han pasado de unas 650 nuevas restricciones en 2017 a más de 3.000 en 2023. "La fragmentación del comercio puede reducir los riesgos geopolíticos, pero aumenta la concentración del comercio y tiene un coste macroeconómico significativo. Por su parte, la diversificación puede mejorar la resiliencia ante algunas crisis, pero mantiene vínculos entre socios comerciales geopolíticamente diversos", destacan desde la consultora.

En este contexto, las nuevas inversiones transfronterizas implicarían un cambio en los patrones comerciales. Según apunta McKinsey, las inversiones anunciadas en África, India, Asia central y Medio Oriente, así como en las economías en desarrollo de Europa, han aumentado notablemente en relación con los promedios prepandémicos. Por contra, las inversiones anunciadas en China y Rusia han disminuido sustancialmente: un 67% para la Gran China (y un 70% para China continental) y un 98% para Rusia.

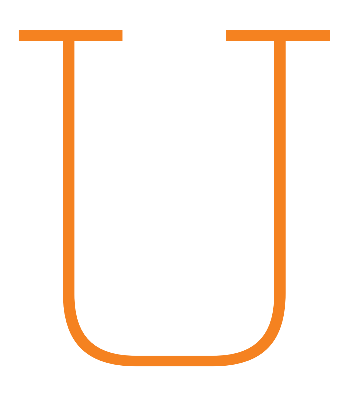
Pese a esta reconfiguración, la investigación de Grant Thornton muestra que las previsiones de exportación se mantienen cerca de máximos históricos, ya que casi la mitad (46%) de los encuestados prevé un aumento en los próximos 12 meses en todo el mundo. Asimismo, un 45% espera un aumento tanto de sus beneficios en otros países como del número de países en los que vende. "Crear una estrategia sostenible a largo plazo exige que comprendamos claramente las diferencias en la dinámica de cada mercado. Estas pueden referirse al contexto regulatorio, diferencias en la cultura empresarial o las formas de acceder a la financiación para entrar a un nuevo mercado, pero las empresas deben tener una visión general para averiguar cuál es la mejor forma de llevar a cabo sus planes a pesar de los obstáculos", sostiene Ramón Galcerán, presidente de Grant Thornton.

LAS INVERSIONES ANUNCIADAS EN PAÍSES COMO CHINA Y RUSIA HAN DISMINUIDO SUSTANCIALMENTE

Los seis mercados con potencial para las empresas españolas

Para elegir bien el mercado hay que tener en cuenta aspectos como las barreras legales, la situación macroeconómica del país, la estabilidad institucional o el atractivo comercial.

elEconomista.es



na de las principales estrategias a la hora de desarrollar un plan de internacionalización es la identificación de aquellos países que suponen una buena oportunidad. Para ello, hay que tener en cuenta aspectos como las barreras legales, la situación macroeconómica del país, la estabilidad institucional o el atractivo comercial.

Como explican desde Cesce, "existe siempre el miedo a no conocer suficientemente al nuevo mercado y a sus consumidores, o a que las cosas salgan mal y, en el peor de los escenarios, se llegue a poner en riesgo la propia viabilidad del negocio. Realizar una cuidadosa y objetiva planificación y meditar acerca de los posibles escenarios de crisis y contingencia son dos elementos clave para lograr tener éxito en esta iniciativa".

Es en este punto donde entra en juego el riesgo país, que mide los factores de inestabilidad que pueden encontrar las empresas en los mercados donde quieren internacionalizarse. "Valorar este parámetro puede ser decisivo a la hora de elegir el país al que dirigirse", indican desde ICEX España Exportación e Inversiones. Así, las posibles dimensiones del riesgo país en términos de incertidumbre pueden dividirse en varios factores.

Por un lado, administrativos, que se refieren a la actuación de la Administración pública, por ejemplo, el retraso en la toma de decisiones administrativas. Por otro lado, se encuentran los factores regulatorios. "El gobierno del país de destino puede revisar o no aplicar uniformemente las cuestiones operativas de la empresa en términos como, por ejemplo, un cambio en los requisitos de exportación, en los tipos de divisas aplicables o modificando los precios regulados", indican desde ICEX.

También influyen los factores políticos, que implican la posibilidad de que los poderes ejecutivo, legislativo o judicial puedan cambiar las condiciones legales u operativas de la empresa. En cuanto a los factores económicos, hay que distinguir entre factores macro, que se producen por cambios inesperados en el ciclo económico; y factores micro, como la entrada inesperada de nuevos competidores.

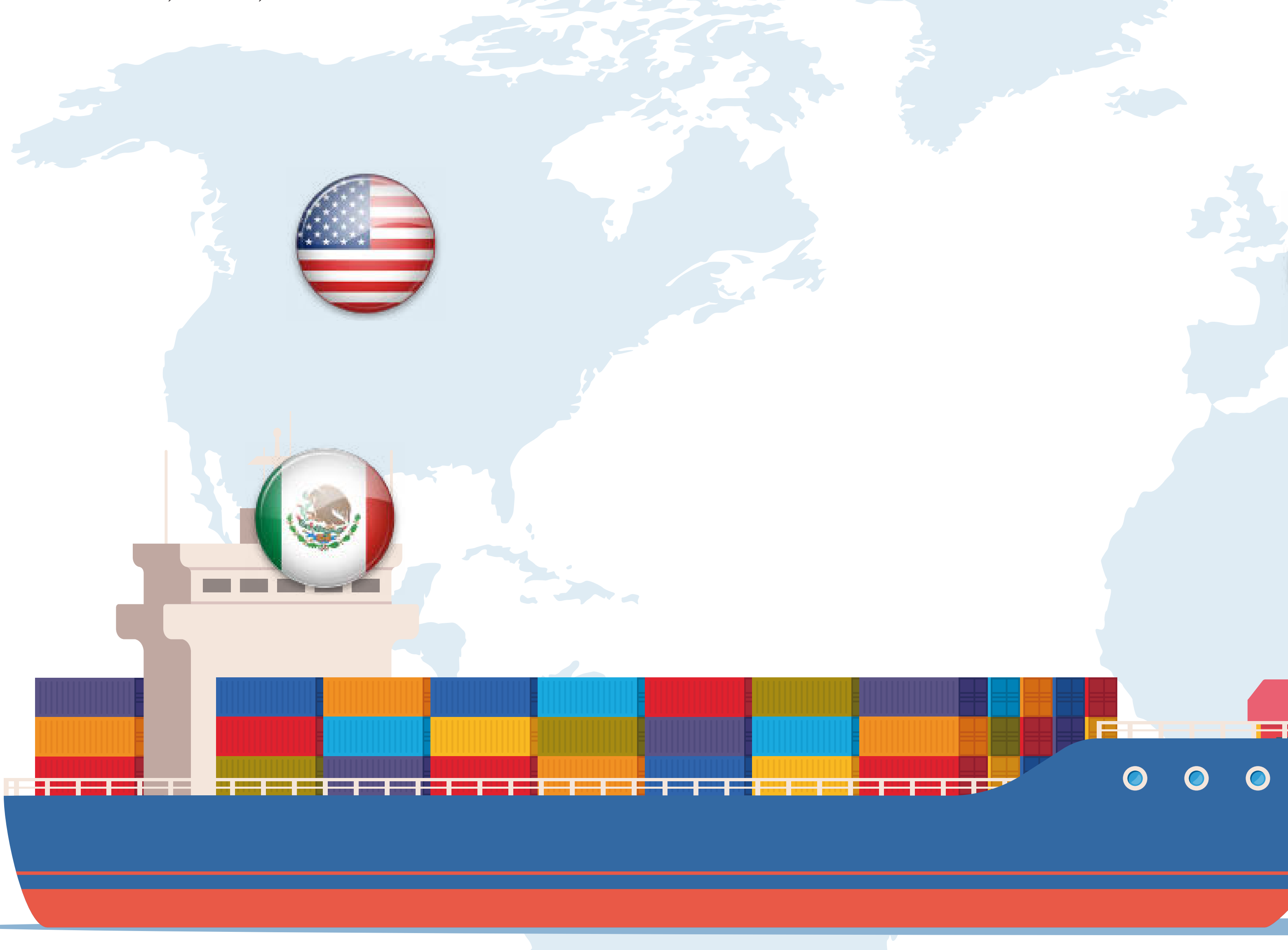
Por último, destacan los factores sociales, que se refieren a "posibles cambios inesperados en el ámbito social o cultural que puedan afectar a las características de la demanda de los productos o servicios ofrecidos por la empresa", sostienen desde ICEX.

En este contexto, Solunion, basado en el informe *Riesgo País* de Allianz Trade que mide el riesgo de impago de las empresas de un país determinado, ha seleccionado seis mercados que ofrecen oportunidades interesantes de cara a la exportación.

MÉXICO

El país americano ofrece un gran potencial a las compañías españolas gracias a su robusto marco de política macroeconómica caracterizado por un gasto fiscal limitado y un banco central proactivo. Además, su membresía en la OCDE y el fácil acceso a los mercados de capitales lo convierten en un destino atractivo para la inversión extranjera.

A pesar de los desafíos derivados de la pandemia y las tensiones geopolíticas, la economía mexicana ha demostrado una notable resiliencia, con un crecimiento del 3,5% en 2023. Los desafíos económicos que enfrenta el país tienen que ver con la debilidad de la economía estadounidense y los efectos retardados del endurecimiento de la política



LA ECONOMÍA MEXICANA HA DEMOSTRADO RESILIENCIA, CON UN CRECIMIENTO DEL 3,5% EN 2023

monetaria. Analizando la estructura de su comercio internacional, México representa un mercado prometedor para las empresas españolas, especialmente en sectores como la construcción, ingeniería, maquinaria o energía. Su economía diversificada y su posición estratégica ofrecen oportunidades de crecimiento significativas, aunque es crucial comprender las regulaciones locales y adaptarse a las normativas del mercado para maximizar el éxito.

ESTADOS UNIDOS

Continúa siendo la mayor economía del mundo y, a pesar de la creciente competencia de los mercados asiáticos, el dólar estadounidense es, con diferencia, la mayor moneda de reserva del mundo. En este sentido, ofrece oportunidades comerciales significativas para las empresas españolas. Su sólido marco institucional, combinado con controles gubernamentales eficaces, brinda estabilidad y transparencia para hacer negocios y también para establecerse en este mercado.

Los desafíos de la economía estadounidense vienen de la mano del endurecimiento de la política monetaria y las crecientes luchas políticas internas. Sin embargo, su entorno empresarial favorable y el fuerte crecimiento subyacente de su productividad continúan atrayendo inversiones extranjeras y ofreciendo oportunidades de crecimiento.

Se trata de un mercado clave para las empresas españolas, especialmente en sectores como el farmacéutico, la alimentación o la energía, los cuales son muy demandados en el país.

Aunque la competencia es fuerte, el éxito en este mercado requiere comprender y adaptarse a las complejidades locales. Como consecuencia, una estrategia sólida y una buena ejecución permitirá a las empresas capitalizar las oportunidades de exportación y lograr un crecimiento progresivo.

SUECIA

Este mercado cuenta con una mano de obra altamente cualificada y una sólida infraestructura de investigación y desarrollo. Su estructura de exportación diversificada y sus finanzas públicas saneadas proporcionan un entorno estable para las empresas españolas que buscan oportunidades de crecimiento.

Los retos de la economía sueca están ligados a la tensión económica persistente, especialmente después de entrar en recesión en 2023. Sin embargo, se espera que la recuperación económica sea gradual con un crecimiento estimado del 0,6% en 2024.

Suecia, con su economía avanzada y abierta al comercio internacional, ofrece oportunidades para las empresas españolas que deseen exportar sus productos. Aunque los productos más importados incluyen vehículos, aparatos de telecomunicaciones y piezas industriales, también hay espacio para la diversificación. El país escandinavo destaca por su innovación y tecnología avanzada, lo que lo convierte en un mercado receptivo para productos de alta calidad y valor añadido.

ITALIA

Es atractivo para las empresas españolas gracias a la fortaleza del sector privado y su mercado laboral en mejora continua. El país se ha recuperado de la pandemia y ha registrado un crecimiento económico por encima de la media de la zona euro. Sin embargo, la subida de los tipos de interés y la ralentización del crecimiento de las exportaciones plantean desafíos para la economía italiana. La ejecución eficiente de los fondos *Next Generation* y las reformas estructurales pueden contribuir a mejorar el entorno empresarial. Además estimula el crecimiento económico a largo plazo. A este respecto, Italia ofrece grandes oportunidades para las empresas españolas.

De hecho, España es un socio de referencia y el quinto país del cual importa más productos. Nuestro vecino ofrece un mercado atractivo para productos de calidad fabricados en España, que se pueden traducir en exportaciones españolas directas o asociaciones comerciales con empresas italianas en sectores como la automoción, el farmacéutico o la industria del acero.

AUSTRALIA

Con una rica dotación de recursos naturales y una infraestructura sólida, Australia ofrece oportunidades interesantes para las exportaciones comerciales españolas. Aunque la economía australiana ha experimentado un crecimiento modesto en 2024, sigue siendo un mercado atractivo debido a su proximidad con Asia y su reputación como destino turístico. Los retos del mercado están relacionados con la subida de la inflación y los tipos de interés.

El país ofrece oportunidades de exportación para empresas españolas en tres sectores clave: productos derivados del petróleo, piezas industriales e ingeniería. Estos sectores representan una parte significativa de las importaciones australianas y ofrecen un mercado estable y en crecimiento. Las empresas españolas pueden aprovechar estos mercados para satisfacer la demanda australiana y establecer relaciones comerciales sólidas a largo plazo.

BÉLGICA

Destaca como un mercado resistente a la pandemia y a la crisis energética, ofreciendo un entorno estable para las empresas españolas. Su mercado laboral sólido y el consumo privado respaldado por medidas gubernamentales lo convierten en un destino atractivo para la inversión extranjera.

Aunque la actividad económica de Bélgica enfrenta vientos en contra en 2024, se espera una recuperación gradual, especialmente en el sector manufacturero. La ejecución eficiente de políticas fiscales y la implementación de reformas pueden contribuir a fortalecer la economía belga y potenciar las oportunidades de crecimiento a largo plazo para las empresas españolas.

Con una economía sólida y una fiscalidad atractiva, Bélgica ofrece un mercado favorable para las empresas españolas. Entre las oportunidades destacadas se encuentran los sectores de medicamentos, productos farmacéuticos, vehículos y productos químicos orgánicos, mercados que representan una demanda estable en el país.

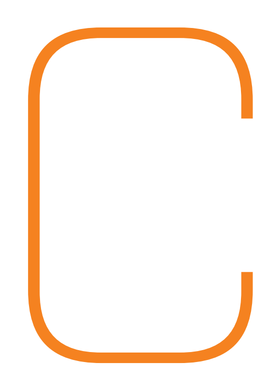


SUECIA CUENTA CON UNA MANO DE OBRA ALTAMENTE CUALIFICADA Y UNAS FINANZAS PÚBLICAS SANEADAS

Las exportaciones nacionales marcan récord en varios países

Vender fuera de las fronteras es una fuente de ingresos principal. En el último año, las exportaciones a Alemania, Italia, Reino Unido, Marruecos o Turquía han alcanzado cifras récord.

Mónica G. Moreno



Cocinar en Estados Unidos con aceite de oliva procedente de España, hacer llamadas con un *smartphone* de última generación que llega desde China o conducir un automóvil de una marca alemana son algunos de los beneficios de la globalización. Las economías de todo el mundo se han integrado mediante el comercio o los flujos financieros. Así, vender fuera del territorio nacional bienes o servicios se ha convertido en una fuente de ingresos principal para muchas empresas españolas. De hecho, las exportaciones españolas han marcado récord hasta en seis países.

Durante el año pasado, las exportaciones de mercancías españolas alcanzaron los 383.688 millones de euros, según la Secretaría de Estado de Comercio perteneciente al Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. Con esta cifra el sector exterior marcó en 2023 el segundo mejor dato de exportaciones de la serie histórica, con una caída del 1,4% respecto al máximo histórico de 2022, 387.599 millones de euros. La cantidad registrada el año pasado se acerca al objetivo de llegar a los 400.000 millones de euros en exportaciones en 2027 establecido en la *Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*.

La internacionalización y la facilidad para el transporte de las mercancías entre países apoya el crecimiento de las compañías. En el último año las exportaciones a algunos de nuestros principales mercados europeos, como Alemania, Italia o Polonia han alcanzado cifras récord, pese a la desaceleración económica de la Unión Europea en el año 2023. También han marcado récord las exportaciones a otros mercados como el Reino Unido, Marruecos o Turquía.

A lo largo del año pasado destacaron los incrementos de las exportaciones a Oceanía (8,7%), América Latina (8,1%) y resto de Europa (4,6%). A pesar de ello, la Unión Europea sigue siendo el principal destino de las exportaciones españolas, ya que fueron el 62,7% del total. Por sectores, se alcanzaron máximos históricos en la exportación de alimentación, automóvil y semi-manufacturas no químicas. "Las exportaciones de las empresas españolas han mostrado un impresionante crecimiento, consolidándose como una variable crucial en el crecimiento de la economía española", expone Alfredo Arahuetes, Catedrático de Economía Aplicada en la Facultad de Business & Tech de UAX.

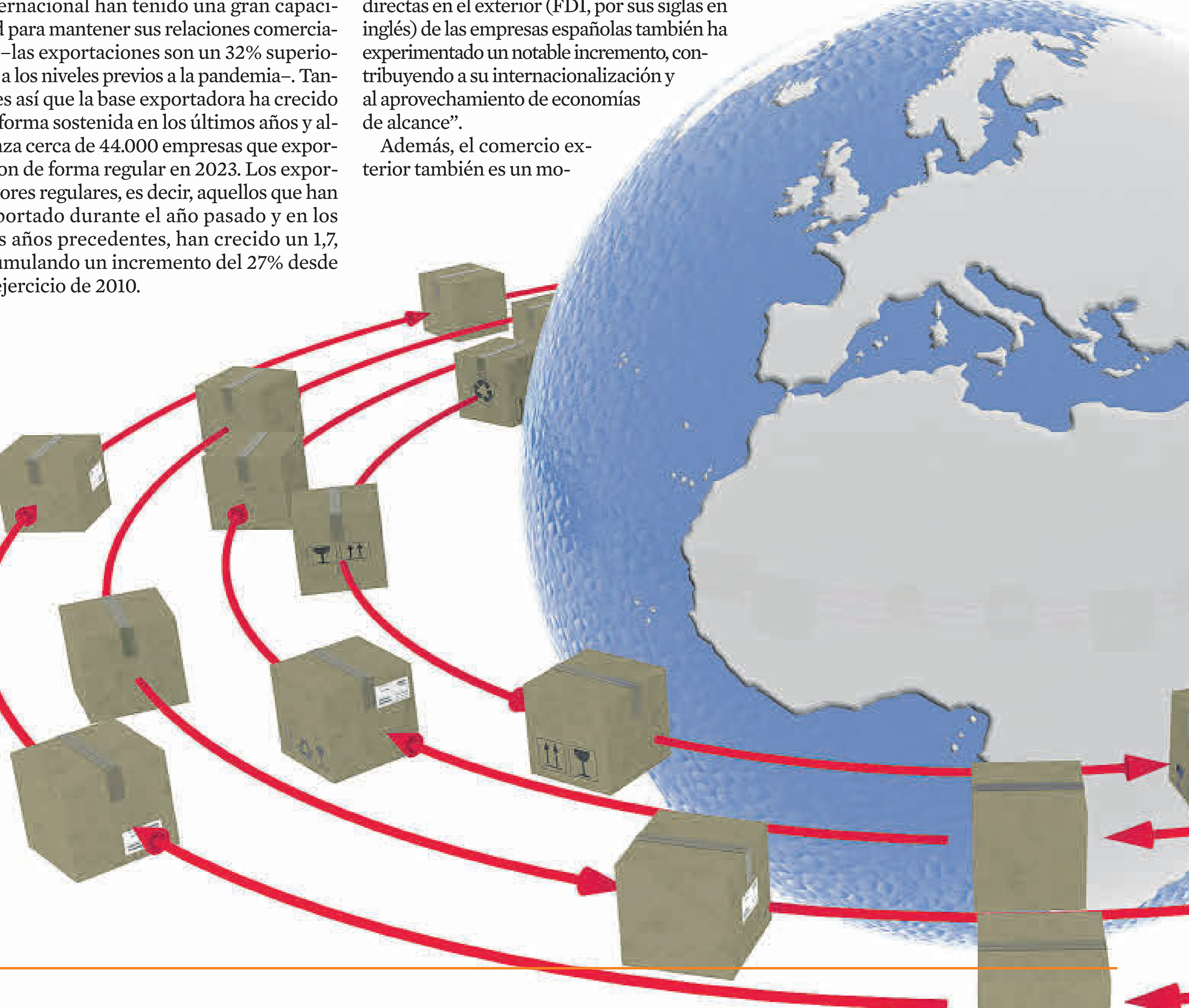
A pesar de las incertidumbres que nos han acompañado en los últimos años, las empresas españolas que tienen actividad a nivel internacional han tenido una gran capacidad para mantener sus relaciones comerciales –las exportaciones son un 32% superiores a los niveles previos a la pandemia–. Tanto es así que la base exportadora ha crecido de forma sostenida en los últimos años y alcanza cerca de 44.000 empresas que exportaron de forma regular en 2023. Los exportadores regulares, es decir, aquellos que han exportado durante el año pasado y en los tres años precedentes, han crecido un 1,7, acumulando un incremento del 27% desde el ejercicio de 2010.

"Estos crecimientos reflejan un cambio en la estrategia de las empresas, que han apostado claramente por el mercado internacional para aumentar su base de clientes, diversificar el riesgo y crecer de forma sostenida", explica Beatriz Pérez Robles, profesora de ESIC University.

Entre los principales vectores que han facilitado el proceso de internacionalización de las empresas españolas, Fernando Castelló Sirvent, economista y profesor en la Universitat Politècnica de València (UPV), destaca "la transformación digital, la profesionalización de la gestión, el apoyo institucional y los programas de financiación. Las inversiones directas en el exterior (FDI, por sus siglas en inglés) de las empresas españolas también ha experimentado un notable incremento, contribuyendo a su internacionalización y al aprovechamiento de economías de alcance".

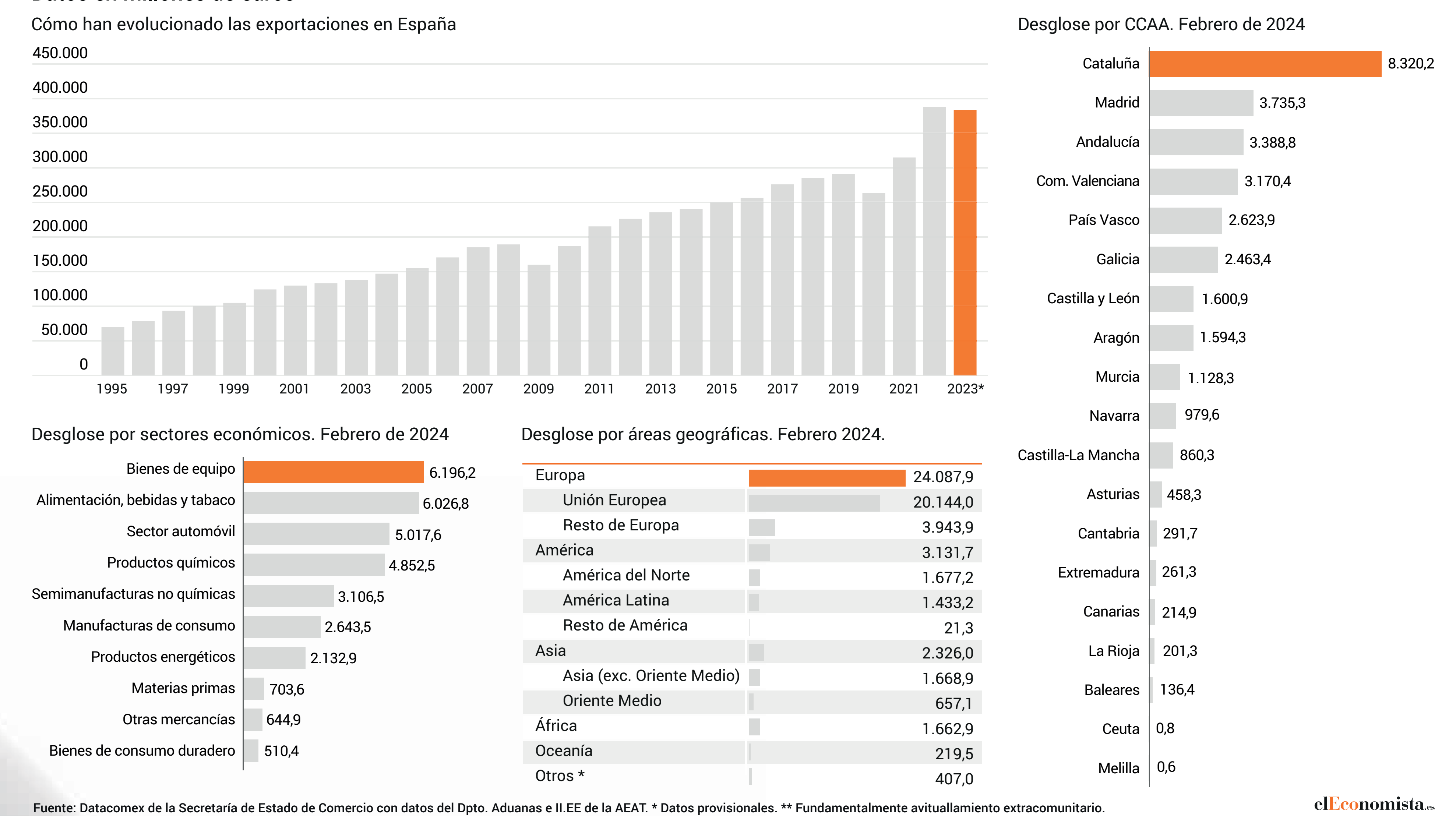
Además, el comercio exterior también es un motor de crecimiento en cuanto a puestos de trabajo se refiere. Se estima que un 25% de los empleos en España están asociados a la exportación de bienes y servicios, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En el mes de febrero, las exportaciones de empresas españolas de bienes alcanzaron los 31.834,9 millones de euros, según la Secretaría de Estado de Comercio, un 5,6% más que el mes anterior, aunque se reducen un 3% interanual. Dicha disminución responde a la intensa caída en las exportaciones de productos energéticos, que se redujeron un 17,5%.



EN 2023, EL COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS ALCANZÓ LOS 383.688 MILLONES DE EUROS

Las exportaciones de España superaron los 383.000 millones



En cuanto a sectores, en el segundo mes del año los bienes de equipo y la alimentación acumularon la mayor cifra de exportaciones, superando los 6.000 millones en ambos casos. Les sigue el sector del automóvil, donde el comercio exterior se situó por encima de los 5.000 millones. Por países, Francia es al que más exporta España, con 5.141,1 millones de euros en febrero. Le siguieron Alemania, Italia y Portugal, con 3.729,9, 2.719,5 y 2.573,3 millones, respectivamente.

QUÉ SE ESPERA

Castelló, que además es profesor de Comercio Exterior en el Máster Universitario en Ingeniería Avanzada de Producción, Logística y Cadena de Suministro en la UPV, espera que en los próximos años las exportaciones españolas sigan creciendo, "consolidando la tendencia previa de diversificación de mercados y reducción de riesgos globales, fundamentalmente a través de un aumento de su presencia en Asia y África. Junto al liderazgo en economías latinoamericanas, esta tendencia estratégica seguirá reduciendo la dependencia de las empresas españolas respecto al mercado local". Además, el profesor señala que aspectos como la innovación y los procesos de digitalización "contribuirán a mejorar el control y eficiencia de la estrategia de internacionalización".

Por su parte, Arahuetes anticipa que "las exportaciones españolas continuarán creciendo en los próximos años, salvo posibles interrupciones por conflictos geopolíticos o restricciones comerciales". "En cualquier caso", añade el experto de UAX, "España exporta mayoritariamente a Europa y eso ofrece un contexto más estable. En definitiva, la presencia de las empresas españolas en las cadenas globales de valor y su capacidad para operar en mercados competitivos auguran un crecimiento sostenido. Factores como el aumento de empresas exportadoras, su regularidad en el mercado exterior y un crecimiento del porcentaje de las ventas de la compañía ejecutadas con el exterior apoyan esta perspectiva positiva".

"Un mundo globalizado ofrece grandes oportunidades a las empresas, pero también puede suponer desafíos como los que plantea el contexto actual", resalta la profesora de ESIC University, entre los que comenta la elevada incertidumbre, tensiones geopolíticas, problemas en los principales ejes comerciales o encarecimiento del precio del transporte. A pesar de este contexto, Pérez considera previsible que la expansión internacional continúe, "aunque lo que cambiarán son las estrategias de internacionalización. Hablamos de la transformación digital que permite reducir movilidad y utilizar canales de venta *online*; pero también de cuestiones como la llamada regionalización del comercio internacional".

CERCA DE 44.000 EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTARON DE FORMA REGULAR DURANTE EL AÑO PASADO



AMÉRICA

EEUU espera un ‘aterrizaje suave’ y Argentina doblegar la inflación

El PIB del continente americano, en líneas generales, se va a desacelerar al menos, en 2024 y 2025. Aun así, parece que las economías de la zona están mostrando cierta resiliencia.

Por Carlos Asensio



l continente americano se enfrenta a una realidad económica en la que los Estados Unidos están esperando un aterrizaje suave de su economía, tras varias subidas de tipos de interés con los que esperan enfriar la economía y que la inflación vuelva otra vez a los objetivos esperados. Por otro lado, América Latina y el Caribe están superando todas las expectativas de crecimiento económico gracias al comportamiento más robusto del PIB global durante el año 2023. Siendo Brasil y México los principales impulsores de la región, mientras Argentina va atajando, pausadamente, su gran problema estructural: la inflación. Aunque se espera que el país rioplatense cierre el año con una recesión en torno al 3%, según las cifras de los organismos oficiales.

La fortaleza del consumo interno en EEUU –el principal motor de esa economía– y la resistencia de su mercado de trabajo –pese a que su creación de empleo modera su ritmo– aseguran que la posible desaceleración de la primera economía mundial será suave y ajena a toda amenaza de recesión, al menos en el ejercicio de 2024.

Los expertos consultados por *elEconomista.es* ven así un panorama tranquilizador al otro lado del Atlántico, pese a que surgen indicadores negativos. Entre ellos destaca una tasa de inflación general aún situada en el 3,4%, un nivel intolerablemente alto para la Fed. En cuanto al PIB, ofreció un incremento vacilante en el primer trimestre, al avanzar un 1,6%, muy por debajo del 2,5% esperado por los analistas.

El consenso de *Bloomberg* prevé que el país norteamericano sorteará la recesión este año, ya que se espera un crecimiento del 2,4%. Al mismo tiempo, para el ejercicio de 2025, el crecimiento se ralentizaría, aunque muy lejos de la recesión. En concreto, la media de crecimiento de los analistas macroeconómicos refleja una expansión del PIB del 1,7%.

Aun así, los expertos advierten de que puede haber acontecimientos externos que pueden traer revisiones a la baja del crecimiento. El año electoral en el país va a ser tenso y el próximo presidente tendrá que tomar decisiones poco populares. Generalmente, las reformas fiscales en Estados Unidos van acompañadas de una reducción del gasto, generalmente en políticas sociales, en vez de hacer subidas de impuestos directos e indirectos.

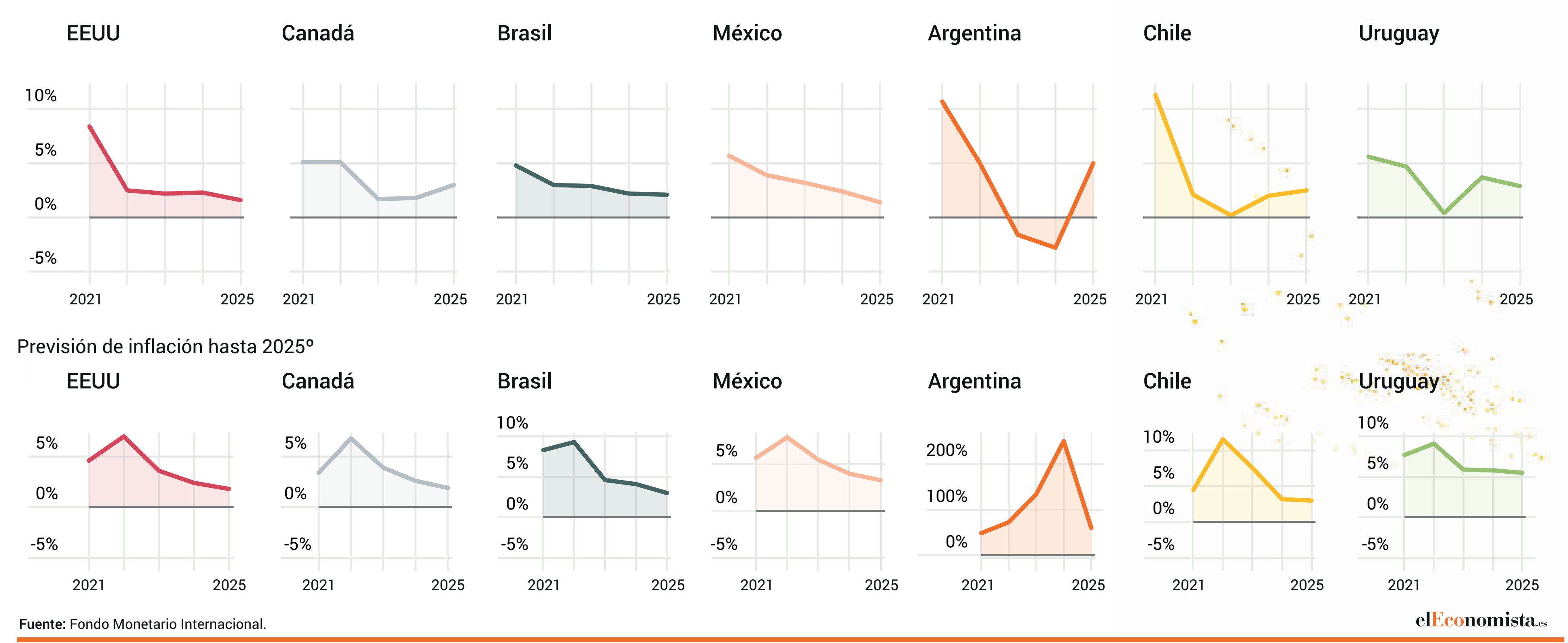
AMÉRICA LATINA CRECE MÁS LENTO

El Fondo Monetario Internacional (FMI) aseguró en su informe de abril del panorama eco-

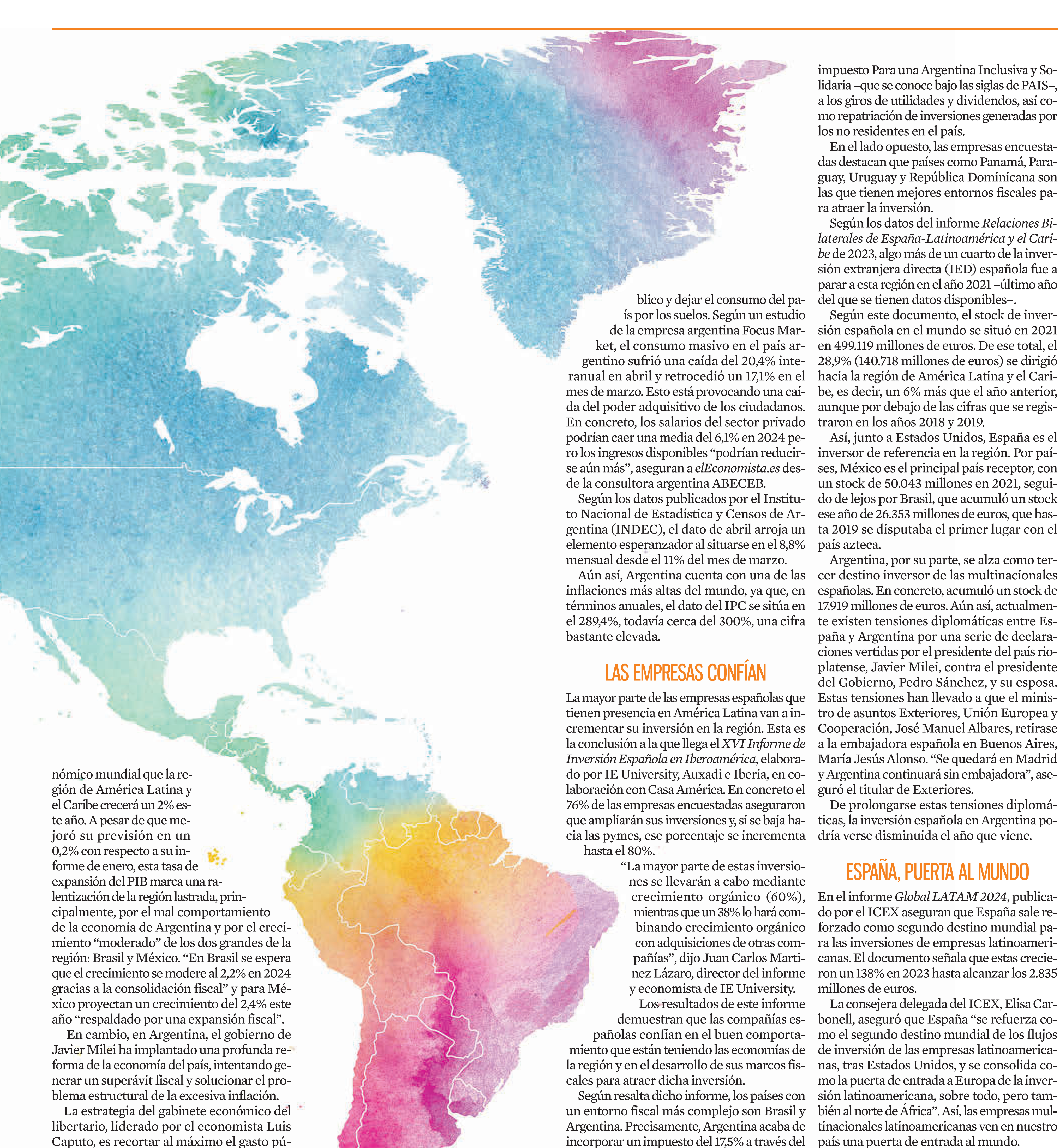
Previsiones Macroeconómicas del FMI

Datos en porcentaje

Prevision del PIB hasta 2025



EL IPC DE ARGENTINA SE EXPANDE MÁS DESPACIO PERO TODAVÍA SIGUE CERCANO AL 300%



nómico mundial que la región de América Latina y el Caribe crecerá un 2% este año. A pesar de que mejoró su previsión en un 0,2% con respecto a su informe de enero, esta tasa de expansión del PIB marca una ralentización de la región lastrada, principalmente, por el mal comportamiento de la economía de Argentina y por el crecimiento "moderado" de los dos grandes de la región: Brasil y México. "En Brasil se espera que el crecimiento se modere al 2,2% en 2024 gracias a la consolidación fiscal" y para México proyectan un crecimiento del 2,4% este año "respaldado por una expansión fiscal".

En cambio, en Argentina, el gobierno de Javier Milei ha implantado una profunda reforma de la economía del país, intentando generar un superávit fiscal y solucionar el problema estructural de la excesiva inflación.

La estrategia del gabinete económico del libertario, liderado por el economista Luis Caputo, es recortar al máximo el gasto público y dejar el consumo del país por los suelos. Según un estudio de la empresa argentina Focus Market, el consumo masivo en el país argentino sufrió una caída del 20,4% interanual en abril y retrocedió un 17,1% en el mes de marzo. Esto está provocando una caída del poder adquisitivo de los ciudadanos. En concreto, los salarios del sector privado podrían caer una media del 6,1% en 2024 pero los ingresos disponibles "podrían reducirse aún más", aseguran a *elEconomista.es* desde la consultora argentina ABECEB.

Según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina (INDEC), el dato de abril arroja un elemento esperanzador al situarse en el 8,8% mensual desde el 11% del mes de marzo.

Aún así, Argentina cuenta con una de las inflaciones más altas del mundo, ya que, en términos anuales, el dato del IPC se sitúa en el 289,4%, todavía cerca del 300%, una cifra bastante elevada.

LAS EMPRESAS CONFÍAN

La mayor parte de las empresas españolas que tienen presencia en América Latina van a incrementar su inversión en la región. Esta es la conclusión a la que llega el *XVI Informe de Inversión Española en Iberoamérica*, elaborado por IE University, Auxadi e Iberia, en colaboración con Casa América. En concreto el 76% de las empresas encuestadas aseguraron que ampliarán sus inversiones y, si se baja hacia las pymes, ese porcentaje se incrementa hasta el 80%.

"La mayor parte de estas inversiones se llevarán a cabo mediante crecimiento orgánico (60%), mientras que un 38% lo hará combinando crecimiento orgánico con adquisiciones de otras compañías", dijo Juan Carlos Martínez Lázaro, director del informe y economista de IE University.

Los resultados de este informe demuestran que las compañías españolas confían en el buen comportamiento que están teniendo las economías de la región y en el desarrollo de sus marcos fiscales para atraer dicha inversión.

Según resalta dicho informe, los países con un entorno fiscal más complejo son Brasil y Argentina. Precisamente, Argentina acaba de incorporar un impuesto del 17,5% a través del impuesto Para una Argentina Inclusiva y Solidaria –que se conoce bajo las siglas de PAIS–, a los giros de utilidades y dividendos, así como repatriación de inversiones generadas por los no residentes en el país.

En el lado opuesto, las empresas encuestadas destacan que países como Panamá, Paraguay, Uruguay y República Dominicana son las que tienen mejores entornos fiscales para atraer la inversión.

Según los datos del informe *Relaciones Bilaterales de España-Latinoamérica y el Caribe* de 2023, algo más de un cuarto de la inversión extranjera directa (IED) española fue a parar a esta región en el año 2021 –último año del que se tienen datos disponibles–.

Según este documento, el stock de inversión española en el mundo se situó en 2021 en 499.119 millones de euros. De ese total, el 28,9% (140.718 millones de euros) se dirigió hacia la región de América Latina y el Caribe, es decir, un 6% más que el año anterior, aunque por debajo de las cifras que se registraron en los años 2018 y 2019.

Así, junto a Estados Unidos, España es el inversor de referencia en la región. Por países, México es el principal país receptor, con un stock de 50.043 millones en 2021, seguido de lejos por Brasil, que acumuló un stock ese año de 26.353 millones de euros, que hasta 2019 se disputaba el primer lugar con el país azteca.

Argentina, por su parte, se alza como tercer destino inversor de las multinacionales españolas. En concreto, acumuló un stock de 17.919 millones de euros. Aún así, actualmente existen tensiones diplomáticas entre España y Argentina por una serie de declaraciones vertidas por el presidente del país rioplatense, Javier Milei, contra el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y su esposa. Estas tensiones han llevado a que el ministro de asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, José Manuel Albares, retirase a la embajadora española en Buenos Aires, María Jesús Alonso. "Se quedará en Madrid y Argentina continuará sin embajadora", aseguró el titular de Exteriores.

De prolongarse estas tensiones diplomáticas, la inversión española en Argentina podría verse disminuida el año que viene.

ESPAÑA, PUERTA AL MUNDO

En el informe *Global LATAM 2024*, publicado por el ICEX aseguran que España sale reforzado como segundo destino mundial para las inversiones de empresas latinoamericanas. El documento señala que estas crecieron un 138% en 2023 hasta alcanzar los 2.835 millones de euros.

La consejera delegada del ICEX, Elisa Carbonell, aseguró que España "se refuerza como el segundo destino mundial de los flujos de inversión de las empresas latinoamericanas, tras Estados Unidos, y se consolida como la puerta de entrada a Europa de la inversión latinoamericana, sobre todo, pero también al norte de África". Así, las empresas multinacionales latinoamericanas ven en nuestro país una puerta de entrada al mundo.

EL 80% DE LAS PYMES DICE QUE VA A AUMENTAR SU INVERSIÓN EN LATINOAMÉRICA



EUROPA

España seguirá siendo la locomotora económica de Europa en 2025

La economía de la UE logró evitar una recesión en la mitad de 2023, pero comenzó 2024 con un nivel de debilidad mayor al esperado. A pesar de este inicio desafiante, se prevé que el crecimiento sea gradual a lo largo del año. Por Noelia García

Los analistas económicos suelen señalar a la economía europea como objeto de crítica recurrente. Un crecimiento modesto, altas tasas de desempleo estructural en comparación con Estados Unidos, niveles de endeudamiento elevados, falta de innovación y una productividad relativamente baja son solo algunos de los aspectos que se mencionan. La crisis de la Covid-19 agravó aún más la situación, con una contracción del 6,1% en la economía del euro, frente al 2,8% experimentado por Estados Unidos. La recuperación posterior, aunque más lenta que la de Estados Unidos, parece estar ganando fuerza en algunas partes de Europa, especialmente más allá del enfoque tradicional en Alemania.

Los economistas de BCA Research resaltan esta perspectiva en su último informe, titulado *La zona euro supera a Alemania*. En este estudio, comparan el crecimiento del PIB entre 2021 y 2023 (inclusive) en la zona euro excluyendo a Alemania, con el crecimiento en la zona euro en su totalidad y con el de Alemania sola. Los resultados son contundentes: la zona euro, excluyendo a Alemania, ha experimentado un crecimiento casi tres veces mayor que el de Alemania en el mismo período.

Los indicadores de sentimiento económico en el país teutón continúan siendo preocupantes, con las cifras de enero alcanzando mínimos no vistos desde la crisis de sanitaria, lo que sugiere una débil actividad económica para la primera mitad de 2024. Tras una contracción del 0,3% en la producción en 2023, se espera que la economía alemana solo registre un modesto aumento del 0,3% en este año, una revisión a la baja respecto al 0,8% previsto anteriormente en otoño. La proyección para 2025 se mantiene constante en un crecimiento del 1,2%. La escasez de mano de obra representa un obstáculo para la actividad económica, mientras que también es improbable una recuperación impulsada por el comercio debido al estancamiento de las exportaciones e importaciones. Sin embargo, las condiciones de financiación del mercado se han suavizado recientemente, con expectativas de un alivio continuado facilitado por unos préstamos bancarios más accesibles.

Aun así, la economía europea ha logrado sobrellevar de manera más efectiva de lo previsto las repercusiones de la geopolítica y la crisis energética y los cambios significativos en la política monetaria. Se ha evitado una recesión de gran magnitud y las proyecciones indican una leve recuperación a lo largo del año, lo que refleja una notable resiliencia en el continente. Se espera que la economía de la zona euro y del conjunto de la UE crezcan, respectivamente, un 0,8% y 0,9% en 2024; revisando a la baja las previsiones de otoño de 2023. En cuanto a la inflación, en tendencia descendente, caería hasta el 2,7% en 2024 y el 2,2% en 2025, frente al 3,0% y 2,5% respectivamente en la UE. La Comisión incide en que, a pesar del fuerte descenso registrado, se espera que las tensiones en Oriente Medio y la actividad doméstica condicionen el impacto de las medidas que ha venido adoptando el BCE.

A pesar de haberse revisado a la baja para la mayoría de las principales economías de la Unión Europea, el ejecutivo comunitario prevé una expansión económica en todos los Estados miembros para 2024. Las revisiones a la baja incluyen a países como Alemania (-0,5), Francia (-0,3), Italia (-0,2) y Países Bajos (-0,7), mientras que España, junto con Polonia, mantiene sus cifras sin cambios.

En 2025 se anticipa un repunte económico, con un crecimiento proyectado del 1,7% en la Unión Europea, manteniéndose sin cambios con respecto a las previsiones de otoño, y del 1,5% en la eurozona, ligeramente por debajo del 1,6% anterior.

Se espera que la inflación disminuya más rápidamente de lo esperado. El Índice Armonizado de Precios de Consumo (IAPC) de la UE se proyecta que disminuya, pasando del 6,3% en 2023 al 3% en 2024, y al 2,5% en 2025.

Se espera que la inversión reciba un impulso debido a la mejora de las condiciones crediticias y a la implementación del Mecanismo de Recuperación y Reactivación. Asimismo, se anticipa que el comercio, cuyo rendimiento fue inferior al del año pasado, regrese a niveles normales con los socios comerciales extranjeros.

RESPALDO DE POLÍTICAS SOCIALES

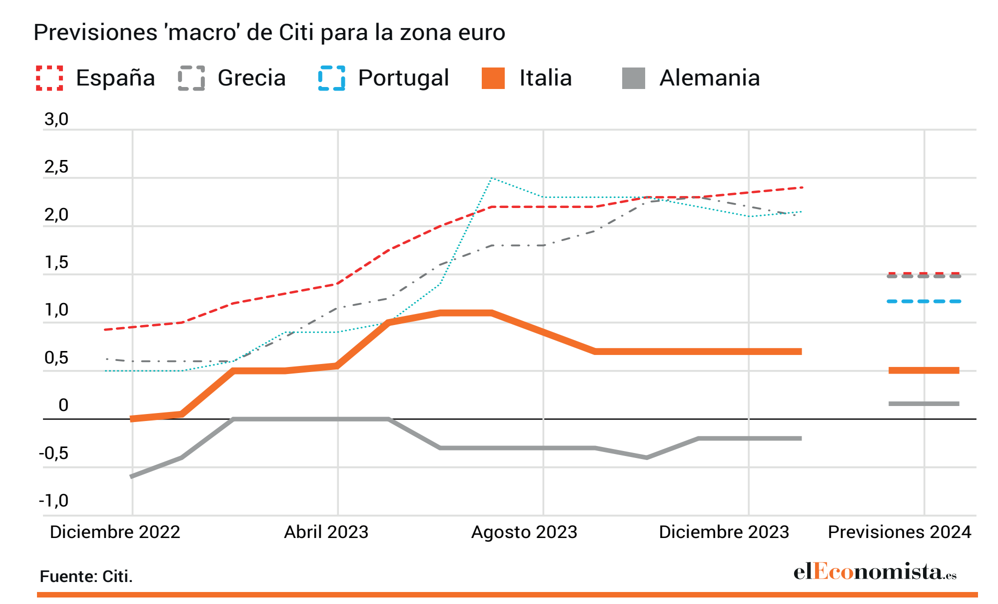
España emerge como líder en crecimiento económico para este año, respaldado por políticas sociales que han reducido la desigualdad a niveles mínimos. A pesar de este progreso, la inflación y los costes de la vivienda continúan ejerciendo presión sobre el poder adquisitivo de las familias trabajadoras, generando una sensación de insatisfacción generalizada. De hecho, la Encuesta de Condiciones de Vida de 2023 ha confirmado que las respuestas sociales a las dificultades derivadas de la pandemia y la crisis en Ucrania han reducido la desigualdad a niveles mínimos. Sin embargo, la persistente inflación y las tensiones en el mercado de la vivienda están erosionando el poder adquisitivo y generando una sensación de insatisfacción entre gran parte de las familias trabajadoras.

El aumento del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), el incremento de las pensiones, la generación de nuevos puestos de trabajo, la disminución de la precariedad laboral después de la reforma de 2021 y otras medidas de protección de ingresos implementadas por el Gobierno de coalición han contribuido a cerrar la brecha entre los estratos más privilegiados y los más desfavorecidos de la sociedad.

Todas las proyecciones de organismos nacionales e internacionales, desde el Fondo Monetario Internacional (FMI) hasta centros de análisis, e incluso el Gobierno, coinciden en que España será la economía líder de la Unión Europea en términos de crecimiento en 2024. Se espera un crecimiento que oscilará entre el 1,5% y el 2%, según las perspectivas más o menos optimistas. Este liderazgo se ha mantenido en 2021, 2022 y 2023. Se prevé que el turismo y otros sectores de exportación, en plena transformación hacia una mayor orientación hacia los servicios, resistirán las debilidades en el ámbito internacional. Se confía en que el consumo interno juegue un papel protagonista, respaldado por la solidez del mercado laboral. Además, se observan signos de recuperación en la inversión empresarial debido a la implementación del Plan de Recuperación.

Según datos del último informe de Citi, España e Italia están experimentando una mutación positiva en sus exportaciones, lo cual es un gran punto a favor para ambas economías. La reapertura después de la pandemia permitió recuperar el turismo, un sector vital para ambos países, pero lo que no se esperaba era un repunte en las exportaciones de bienes, superando incluso a Alemania y Francia

España liderará el crecimiento con un 1,5% en 2024



BRUSELAS MANTIENE SU PREVISIÓN DEL 1,7% PARA ESPAÑA EN 2024, EL DOBLE QUE LA MEDIA DE LA ZONA EURO



en este aspecto.

Tras una década de ajustes económicos y reformas estructurales, las empresas en la periferia de Europa están mejor posicionadas para ganar cuota en mercados extranjeros, según Citi. Esto contribuirá a un mayor crecimiento potencial y productivo. Esta tendencia coincide con el análisis del Banco de España del año pasado, que destacaba el crecimiento del sector exterior como el principal motor de la economía española, con las exportaciones de servicios no turísticos como un punto destacado.

Flor Gastey, profesora de OBS Business School, destaca que para evaluar el leve repunte de las exportaciones de bienes debemos analizar dos factores: “la competitividad del país y la demanda externa”. La capacidad competitiva se ha visto afectada, al igual que la del conjunto de la UE, por el incremento de los costes energéticos causado por la guerra de Ucrania, en particular en las ramas más intensivas en energía. Pero desde inicios de 2023, “se ha notado un leve cambio en la tendencia de precios industriales y de exportación españoles, siendo favorables en relación con los del resto del mundo. En cuanto a la demanda externa, la magnitud y la frecuencia de las perturbaciones que han afectado a la economía global en los últimos tres años han tenido un impacto significativo en el volumen del comercio internacional”. Sin embargo, tras la caída de los precios de las materias primas energéticas desde finales del verano de 2022, que se trasladó con rapidez a los precios finales en España, se han apreciado indicios de una evolución más favorable de los precios industriales relativos de nuestro país frente a sus competidores. “La dirección que tomen las exportaciones de bienes en el futuro dependerá en gran medida de cómo se configuren las cadenas globales de valor”, destaca. Existe la posibilidad de que las estrategias centradas en la autonomía estratégica de Europa conduzcan a una mayor regionalización de estas cadenas, dándose prioridad a la seguridad sobre la eficiencia.

La mejora de la competitividad externa en España e Italia ha permitido evitar algunos de los problemas que enfrenta Alemania. Esta separación con Alemania indica un cambio en las tendencias pre-pandemia y señala hacia un reequilibrio interno en la zona euro, según un análisis de Citi.

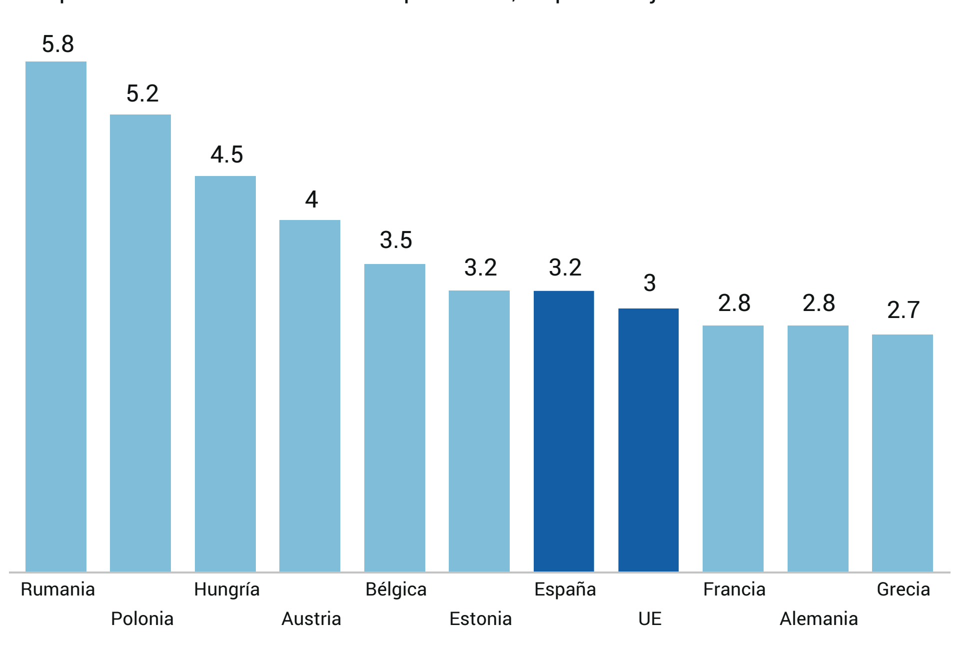
Desde CEOE destacan que debido al retraso en la ejecución de los fondos europeos y, por ende, en su integración en la actividad económica, su efecto se ha estado posponiendo año tras año, según lo afirmado tanto por la AIReF como por el Banco de España. En concreto, el Banco de España estima que de los más de 37.000 millones de euros que han llegado a nuestro país procedentes de los Fondos Europeos, solo 26.000 millones habrían llegado a la economía real. En este sentido, la AIReF calcula que de los casi 29.000 millones de euros que se formalizaron entre 2021 y 2023 en contratos y ayudas vinculados a los fondos europeos en España, solo 18.900 millones de euros han tenido un impacto en términos de Contabilidad Nacional, es decir, en la actividad económica real. Por tanto, en estos años 2021 a 2023 su impacto ha sido limitado.

“No cabe duda de que estos fondos tienen una naturaleza transformadora, al concentrarse tanto en la digitalización como en la sostenibilidad, así como en algunos sectores tractores de la economía española. Todo ello redundará en un aumento de la productividad a medio plazo si estos fondos se aplican para estos fines”, señalan fuentes de la patronal.

Sobre si evolucionará el apoyo fiscal en España en los próximos años, CEOE considera que “la deuda, que representa más del 107% del PIB, sigue siendo elevada y, por tanto, el país tiene un espacio fiscal limitado”. En el medio plazo, a medida que se modere el crecimiento, la inflación se normalice, y el auge de los ingresos tributarios disminuya, el FMI proyecta que el déficit fiscal y la deuda pública se estabilizarán alrededor del 3% y el 104% del PIB, respectivamente, en ausencia de una consolidación fiscal adicional. Además, también se prevé que continúe aumentando el gasto relacionado con el envejecimiento, lo que ejercerá una notable presión sobre las finanzas públicas durante la próxima década. Por tanto, “se justificaría”, según el FMI, “una política fiscal restrictiva, que debe aplicarse de forma sostenida, para restaurar un colchón de cara a posibles futuras crisis y que contribuya a reducir la deuda elevada existente”. Desde el FMI recomiendan una reducción acumulativa del déficit primario estructural de 3 puntos porcentuales del PIB durante el período 2024-2028, que se lograría mediante un ajuste fiscal anual promedio de alrededor de 0,6 puntos porcentuales.

Estados miembros de la UE

Perspectivas de crecimiento del PIB para 2024, en porcentaje



Perspectivas de crecimiento para 2024-2025, en porcentaje

	PIB			Inflación		
	2023	2024	2025	2023	2024	2025
Rumania	9.7	5.8	3.6	1.8	2.9	3.2
Polonia	10.9	5.2	4.7	0.2	2.7	3.2
Hungría	17	4.5	4.1	-0.8	2.4	3.6
Austria	7.7	4	3	-0.7	0.6	1.4
Bélgica	2.3	3.5	2.3	1.5	1.4	1.5
Estonia	9.1	3.2	1.9	-3.5	0.6	3.2
España	3.4	3.2	2.1	2.5	1.7	2
UE	6.3	3	2.5	0.5	0.9	1.7
Francia	5.7	2.8	2	0.9	0.9	1.3
Alemania	6	2.8	2.4	-0.3	0.3	1.2
Grecia	4.2	2.7	2	2.2	2.3	2.3
Países Bajos	4.1	2.6	2	0.2	0.4	1.6
Lituania	8.7	2.4	2.4	-0.3	2.1	3
Portugal	5.3	2.3	1.9	2.3	1.2	1.8
Irlanda	5.2	2.2	1.9	-1.9	1.2	3.2
Letonia	9.1	2.2	2.2	-0.6	1.7	2.7
Italia	5.9	2	2.3	0.6	0.7	1.2
Dinamarca	3.4	1.7	2.2	0.5	0.9	1.6
Suecia	5.9	1.7	1.9	-0.1	0.2	1.6
Finlandia	4.3	1.4	1.5	-0.4	0.6	1.6

Fuente: Comisión Europea. elEconomista.es

LOS DATOS PARA ESPAÑA SON MÁS OPTIMISTAS QUE LOS DE OTOÑO, CUANDO SE ESPERABA UN 2% PARA 2025

ASIA

Asia progresa más rápido que el resto, pero más lento que antes del Covid

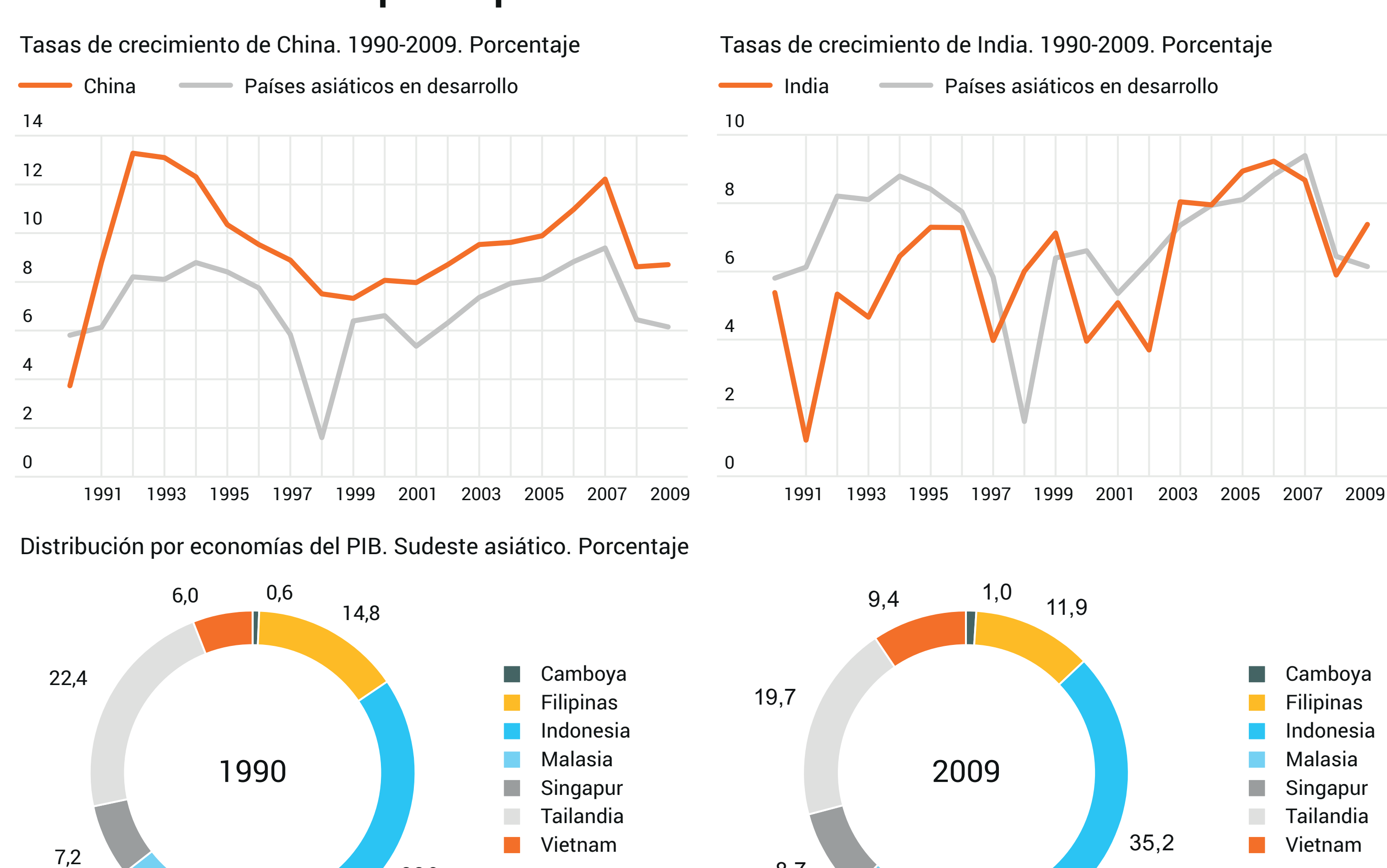
Si bien la recuperación del comercio global y la flexibilización de las condiciones financieras respaldarán a la región, el mayor proteccionismo y la incertidumbre frenarán el crecimiento.

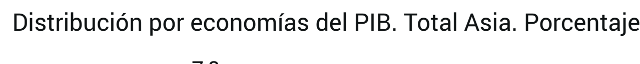
elEconomista.es

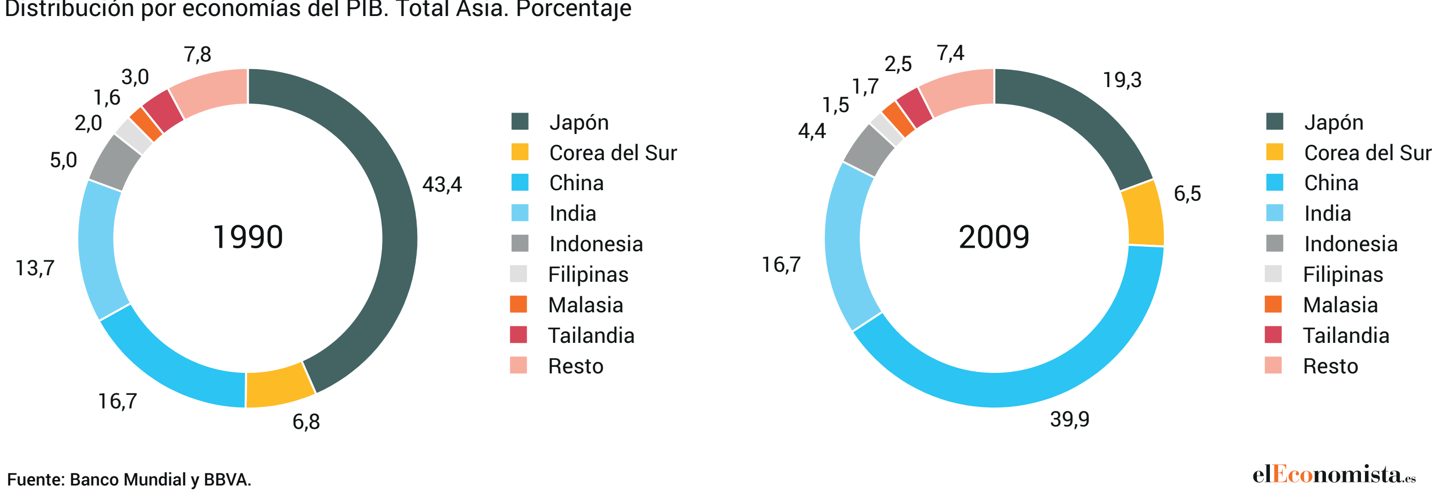
Los países en desarrollo de Asia oriental y el Pacífico están creciendo más rápido que el resto del mundo, pero más lento que antes de la pandemia, según las perspectivas económicas semestrales de la región publicadas por el Banco Mundial. El documento indica que, si bien la recuperación del comercio global y la flexibilización de las condiciones financieras respaldarán a las economías de la región, el mayor proteccionismo y el aumento de la incertidumbre relacionada con las políticas frenarán el crecimiento.

En el informe actualizado sobre la economía de Asia oriental y el Pacífico correspondiente a abril de 2024 elaborado por el Banco Mundial, se proyecta que el crecimiento regional disminuirá al 4,5 % en 2024, en comparación con el 5,1 % del año pasado. De acuerdo con las previsiones, el crecimiento de los países en desarrollo de Asia oriental y el Pacífico, sin incluir a China, cobrará impulso hasta llegar al 4,6 % este año, un porcentaje mayor al 4,4 % registrado en 2023.

Así, en las perspectivas del Banco Mundial se incluye que el crecimiento de China se moderará, bajando del 5,2 % en 2023 al 4,5 %, dado que la elevada deuda, el debilitamiento del sector inmobiliario y las fricciones comerciales tienen un impacto en la economía. Manuela V. Ferro, vicepresidenta del Banco Mundial para Asia oriental y el Pacífico indica en este sentido que "la región de Asia oriental y el Pacífico realiza una importante contribución al crecimiento económico mundial, incluso cuando se enfrenta a un entorno global más complicado e incierto, el envejecimiento de la población y los impactos del cambio climático". Así, la vicepresidenta añade que los países de la región pueden mantener el impulso de su crecimiento acelerando la apertura de un mayor número de actividades a la inversión privada, "resolvien-







EL CRECIMIENTO DE CHINA SE MODERARÁ, BAJANDO DEL 5,2 % EN 2023 AL 4,5% ESTE EJERCICIO



do los desafíos del sector financiero y aumentando la productividad".

En el informe *Las fuentes del crecimiento económico en Asia*, de BBVA, se aborda que, el ascenso del continente asiático ha ido acompañado de profundos cambios en el peso relativo de las distintas economías que lo forman. Las perspectivas de estas regiones, continúa el informe, están sujetas a riesgos de deterioro de la situación, como una desaceleración de la economía mundial mayor de lo esperado, tasas de interés más altas durante un período más prolongado en las principales economías, una mayor incertidumbre relacionada con las políticas económicas en todo el mundo y una intensificación de las tensiones geopolíticas.

CHINA

China ha sido el país que ha copado todos los focos cuando se hablaba de crecimiento económico y futuro tras la pandemia sanitaria. Sin embargo, el gigante asiático por excelencia se quedó atascado (tanto en términos económicos como demográficos) antes de llegar a ser un país desarrollado. Ahora, son cada vez más los analistas que ponen el punto de mira en la India.

Así, Kristalina Georgieva, gerente de Fondo Monetario Internacional, recuerda la "nueva era de crecimiento de calidad" de esta región en lo que se perfila –recordaba la experta en un diálogo en el *Foro de Desarrollo de China*– como un *Año del Dragón* trascendental para la economía mundial y para el país. "Al poner la mirada en China, observamos una pujante recuperación posterior a la Covid en 2023, con un crecimiento que superó 5%. A mediano plazo, China seguirá contribuyendo de forma crucial al crecimiento económico mundial. Aunque el débil aumento de la productividad y el envejecimiento de la población lastran el crecimiento, existen también enormes oportunidades", argumentaba la experta en este foro.

Georgieva incidía en que, según su análisis, con un programa exhaustivo de reformas de mercado, China podría acelerar notablemente el crecimiento. "Me refiero a una expansión de la economía real del 20% durante los próximos 15 años, que en términos actuales equivaldría a añadir 3,5 billones de dólares a la economía nacional", completa.

INDIA

En las últimas proyecciones de crecimiento de Perspectiva de la economía mundial, se observa un aumento del PIB de India para el presente ejercicio del casi medio punto, al pasar del 5,9 estimado para 2023 al 6,3 de 2024.

Unos datos que no sorprenden si se tiene en cuenta que India ya desbancó el año pasado a China como el país más poblado del planeta, según las proyecciones demográficas de la ONU. Y es que, ni la suma de toda la población europea y latinoamericana es suficiente para alcanzar la de estas dos regiones asiáticas por separado. Pero frente a frente, el rápido crecimiento demográfico del país que lidera Narendra Modi –con una población con una edad media de 28,7 años frente a los 38,4 años de China y el salvaje éxodo del campo a la ciudad de los últimos treinta años– evidencia el potencial de este mercado para los inversores.

¿Dónde se encuentra el potencial de India? Según una encuesta citada por el *Times of India* y que recoge Bob Capital Markets, la clase media india ha pasado del 14% de la población en 2005 al 31% actual. Esta creciente clase de compradores con aspiraciones está impulsando la demanda de productos de calidad a precios asequibles y la facilidad del crédito al consumo.

JAPÓN

Las perspectivas macroeconómicas para Japón no están encontrando el viento a favor. El país nipón sufre una contracción del PIB del 0,5% en el primer trimestre del año por una caída del consumo y de las exportaciones. En consecuencia, el banco central japonés revisaba a la baja su previsión de crecimiento para el país en 2024 y ahora prevé una expansión del 0,8% desde el 1,2% anticipado en enero, mientras que mantiene en el 1% el pronóstico de 2025 y confía en que en 2026 el PIB de Japón crecerá un 1%. En cuanto a la inflación, la entidad revisa cuatro décimas al alza la previsión del IPC de referencia (sin alimentos frescos), hasta el 2,8% en 2024, y al 1,9% desde el 1,8% de 2025, mientras que para 2026 espera una subida de los precios del 1,9%. Con este contexto, el banco del país del sol naciente ponía fin a la era de tipos de interés negativos que reinaba desde 2007 y realizaba, el pasado marzo, la primera subida. El organismo decidía orientarlos a la horquilla del 0-0,1%, tras permanecer el tipo clave estos años en el -0,1% desde la segunda mitad de 2016.

La renta variable del país sí que se ha sumado a la *fiesta bursátil* que viven otras principales referencias, con el Nikkei 225 superando los máximos de la era de la burbuja. La solidez de los fundamentales de las empresas, la mejora de las normas de gobernanza y la creciente demanda de los inversores extranjeros han contribuido a los buenos resultados del mercado bursátil.

LA CLASE MEDIA EN INDIA HA PASADO DEL 14% DE LA POBLACIÓN EN EL AÑO 2005 AL 31% ACTUAL

ÁFRICA

La región registrará el segundo mayor crecimiento mundial en 2024

El Fondo Monetartio Internacional estima para el continente africano un crecimiento del PIB del 3,8% en 2024. La inflación y las desigualdades económicas continúan siendo los obstáculos de la zona.

Por V. N. Q.



un ritmo constante, pero lento: resiliencia en un contexto de divergencia". Así denomina el Fondo Monetario Internacional (FMI) a las perspectivas de crecimiento que se estiman para este 2024 para el conjunto del planeta. "La actividad económica fue sorprendentemente resiliente durante la desinflación mundial de 2022–2023. Conforme la inflación descendía desde su máximo de 2022, la actividad creció de forma constante pese a los indicios de estanflación y recesión mundial. Pero se prevé un crecimiento históricamente lento, y la convergencia hacia los mayores niveles de vida de los países de ingreso mediano y bajo se ha frenado, por lo que persisten las disparidades mundiales", apuntan desde el organismo.

El año pasado, de media, las economías emergentes y en desarrollo crecieron hasta 1,1 puntos más que las avanzadas (4,3% frente a 3,2%). En 2024, según las previsiones del Fondo Monetario Internacional, el crecimiento del PIB de los países en vías de desarrollo alcanzará el 4,2%, frente al 3,2% que se proyecta para las economías avanzadas. "Los países emergentes y en desarrollo se enfrentan a un período de varios años de crecimiento lento impulsado por una pesada carga de la deuda y escasas inversiones; al mismo tiempo, el capital mundial es absorbido por las economías avanzadas que enfrentan niveles de deuda pública extremadamente altos y tasas de interés crecientes", declaraba David Malpass, presidente del Grupo Banco Mundial. Y, en este desarrollo, el papel del continente africano será clave.

El estrecho de Gibraltar no solo es uno de los puntos calientes más importantes del sur europeo y uno de los cuellos de botella más tensionados del mundo, también es el espacio físico que separa a Europa de África. En apenas una distancia de 14 kilómetros, el denominado mundo avanzado se distancia de un continente en vías de desarrollo que alberga todo un reguero de oportunidades.

Tras años de crecimiento más lento, el FMI comienza a arrojar una cierta luz sobre la región africana, para la que esperan el segundo mayor crecimiento de las economías mundiales, del 3,8%, solo por detrás de los países emergentes en Asia (5,2%). "La recuperación está impulsada, principalmente, por un mayor crecimiento del consumo privado, ya que la disminución de la inflación aumenta el poder adquisitivo de los ingresos familiares. El crecimiento de la inversión será moderado, ya que es probable que los tipos de interés se mantengan altos y la consolidación fiscal limite el crecimiento del consumo público. La contribución de la economía mundial al crecimiento de África seguirá siendo modesta. Las expectativas de recortes de los tipos de interés de la política monetaria en las grandes economías mundiales pueden estimular el crecimiento de la inversión en 2025", explican desde el Banco Mundial en su informe *Africa's Pulse*.

Entre los países que el FMI espera que más crezcan durante 2024, hasta siete países africanos se encuentran entre las primeras posiciones, aunque los mayores crecimientos los acaparan zonas de Asia y América del Sur como Macao (27%) o Guyana (26,6%). En el cuarto puesto se encuentra Níger, con un incremento esperado del PIB del 11%. Le siguen territorios como Senegal (8,8%), Libia (7,5%), Ruanda, (7%), Costa de Marfil (6,6%), Burkina Faso (6,4%) y Benín (6,3%).

En este crecimiento, Nigeria también representa un papel relevante. La economía del país es la más grande de todo el continente, supera a Sudráfrica en términos de PIB y de población y la ONU espera que en 2100 sea el tercer país más poblado del mundo con 545 millones de habitantes. En concreto, este año el FMI espera que la economía del país crezca un 3,3%, frente al 2,9% del año pasado y el organismo cita el repunte de los sectores servicios y consumo para explicar este aumento. "Si Nigeria crece al 3,3%, estará justo por encima de la dinámica demográfica, lo que supone un gran reto", apuntan desde el FMI.

Desde que Bola Tinubu (70 años) ganó las últimas elecciones en febrero del año pasado y asumió la presidencia del país, está desarrollando reformas radicales que abarcan desde la abrupta reducción de las subvenciones para los fuertes precios de la gasolina y la electricidad hasta la propia devaluación de la moneda oficial del país, la naira, dos veces incluso en un mismo año para tratar de reducir la diferencia entre los tipos de cambio oficiales y los del mercado.

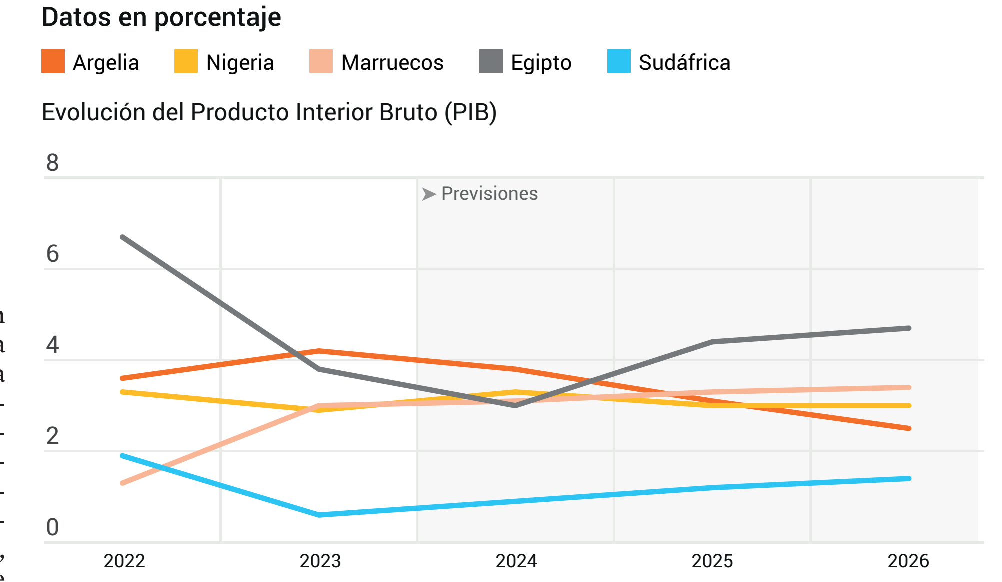
Desde el FMI señalan que el crecimiento de la región subsahariana podría verse dañado por una mayor división del mundo en dos bloques: Estados Unidos junto a la Unión Europea y China. "Las economías del África subsahariana podrían experimentar una disminución permanente de hasta el 4% del producto interno bruto real durante 10 años, según nuestras estimaciones, pérdidas mayores que las que experimentaron muchos países durante la crisis financiera mundial", señalaban desde el organismo y añadían que "a la región le iría mejor si EEUU y la UE cortaran los lazos con Rusia y los países del África subsahariana si-

Previsiones Macroeconómicas del FMI

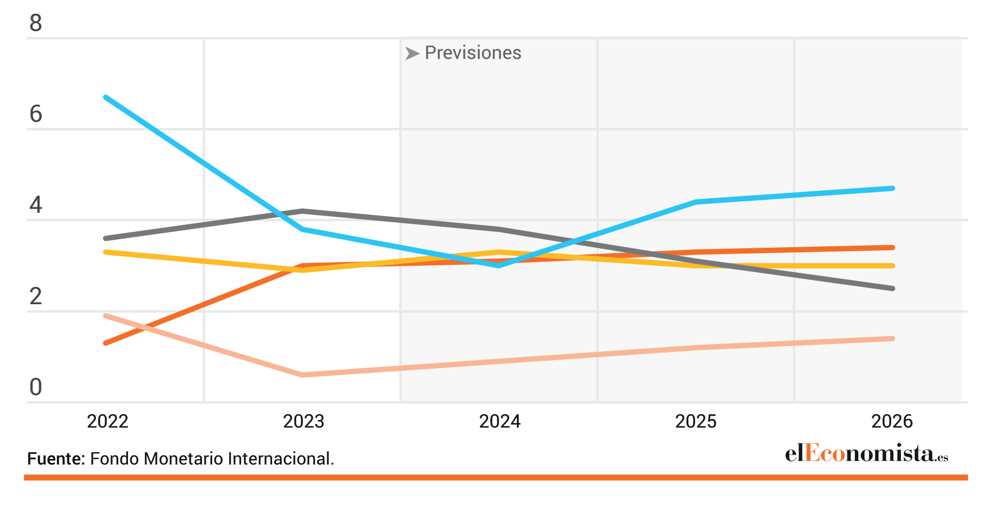
Datos en porcentaje

Argelia · Nigeria · Marruecos · Egipto · Sudáfrica

Evolución del Producto Interior Bruto (PIB)



Evolución del IPC



Fuente: Fondo Monetario Internacional.

EL MAYOR CONSUMO PRIVADO IMPULSARÁ LA RECUPERACIÓN DEL CONTINENTE

gieran comerciando libremente. En este escenario, denominado desacoplamiento estratégico, los flujos comerciales se desviarían hacia el resto del mundo, creando oportunidades para nuevas asociaciones y posiblemente impulsando el comercio intrarregional". "Debido a que algunos países africanos se benefician del acceso a nuevos mercados de exportación e importaciones más baratas, la región en su conjunto no sufriría una pérdida de PIB. Los exportadores de petróleo que suministran energía a Europa podrían incluso ganar", terminaban. Para ello, desde el FMI apuntan que es necesario un fortalecimiento del Área de Libre Comercio Continental Africana.

Otro de los países más importantes de la zona subsahariana, Sudáfrica, no corre, sin embargo, la misma suerte en sus proyecciones. Para él, el FMI apenas estima un incremento del 0,9% de su producto interior bruto este 2024. "La actividad económica en Sudáfrica se ve frenada por las consecuencias de la guerra en Ucrania, los fenómenos meteorológicos extremos y la crisis energética. En la parte posterior de los peores cortes de energía en récord, la debilidad se está extendiendo a sectores más allá de la fabricación, en particular, el comercio minorista", explican desde *Africa's Pulse*.

PAÍSES VECINOS

El desierto del Sáhara supone una barrera natural dentro del propio continente. Más allá del África subsahariana, antes de encontrarse con la barrera de dunas, hay países que se hallan casi más cerca de nuestro país que las propias islas canarias y que juegan un papel fundamental en la geopolítica española.

No solo a nivel energético, el nexo entre España y Marruecos toma cada día más relevancia a través de la agricultura y el territorio africano se coloca ya como el principal exportador hortofrutícola de nuestro país, según Asociaciones de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas (FEPEX). A diferencia de la extrema situación que vivía en 2023, el país ha doblegado la inflación y en marzo se situó en el 0,6%. Para Marruecos, el FMI estima un crecimiento del PIB del 3,1% este 2024, frente al 2,3% que registró en 2023.

Las tensiones entre Argelia y Marruecos son ya más la regla que la excepción y, desde el acercamiento de España a Marruecos, las relaciones con Argelia, de la que se independizó energéticamente en 2022, están "congeladas, pero no canceladas", según declaraba el presidente argelino, Abdelmayid Tebún. Para esta región en 2024, el FMI estima un crecimiento del producto interior bruto del 1%, frente al casi 3% que creció en 2023.

La inflación que vive Egipto es más que desbocada. Solo el pasado abril, el dato de IPC se situó en el 31,8% y los precios de los alimentos continúa tensionado, especialmente de la carne. El Gobierno se vio incluso a obligado el año pasado a pedir a los ciudadanos que comiesen patas de pollo u otras carnes más exóticas como la del burro. Pese a todo ello, el fondo monetario sigue estimando crecimiento para su PIB en 2024, del 4,4%.

MARRUECOS HA CONSEGUIDO DOBLEGAR LA INFLACIÓN QUE SITÚA POR DEBAJO DEL 1%

ZONA DEL PACÍFICO

El sudeste asiático y Oceanía avanzarán sin el lastre de China

Las geografías bañadas por el Pacífico conjugan países emergentes con territorios desarrollados de alto poder adquisitivo: una oportunidad para las empresas españolas.

Por S. M. F.

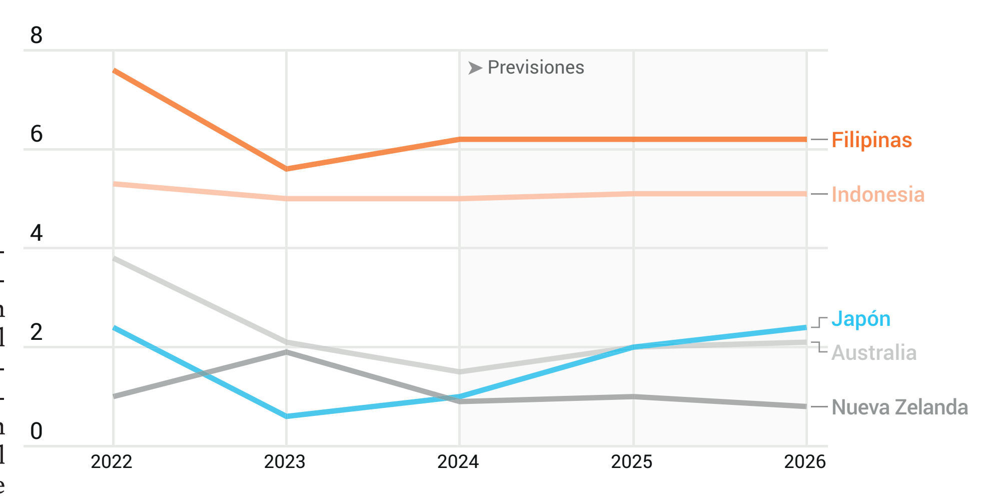
La región del Océano Pacífico conjuga una serie de países emergentes y otros ya desarrollados. Y todos ellos tienen algo en común que ha sido hasta la fecha su exposición al gigante asiático: China. La lenta recuperación económica en este país ha pasado factura al resto de economías de la zona. Sin embargo, en los próximos años los países del Pacífico crecerán de media por encima de lo que lo hará el titán del continente asiático y esto se presenta como una oportunidad para las compañías españolas que miren en las grandes islas del océano más grande del mundo.

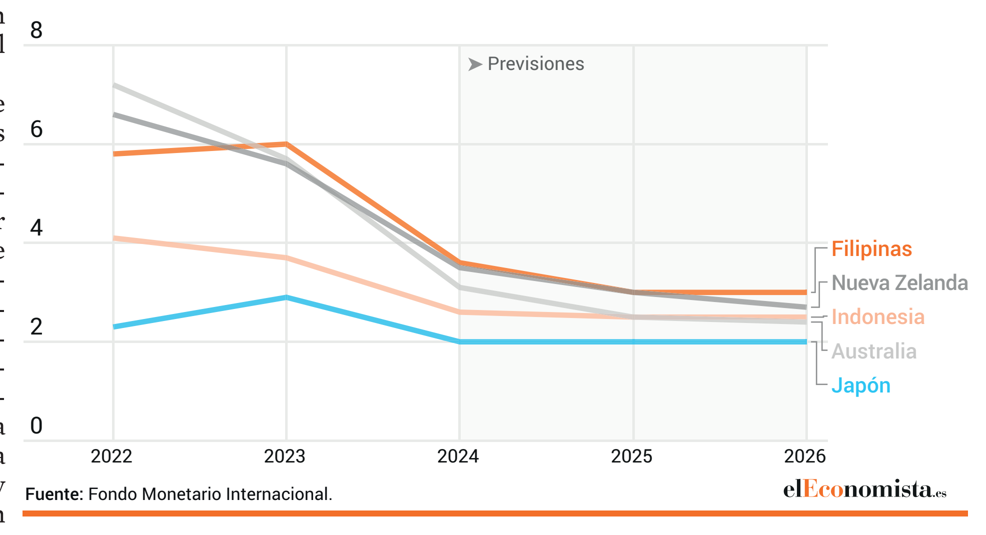
El crecimiento de la economía global se quedará estancado en torno al 3,2% en los próximos años, según recogen las previsiones del Fondo Monetario Internacional. Frente a esta expansión del Producto Interior Bruto (PIB) global, la región del Pacífico se anotará, de media, un 3,4% gracias, principalmente, a las naciones en vías de desarrollo que impulsarán el crecimiento de la zona que también engloba a economías constantes como Japón, Australia o nueva Zelanda. Solo la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (Asean, en inglés, que incluye a Tailandia, Indonesia, Malasia, Singapur y Filipinas, entre otras) crecerá este año un 4,5% y un 4,6% en próximos ejercicios. Es decir, mientras que China irá ralentizando su crecimiento en próximos años (rondará este año el 4,5% y caerá hasta el 3,3% en 2029, según el FMI), el resto del sudeste asiático seguirá creciendo sin el lastre de la economía continental.

El gran atractivo para las empresas españolas en esta región está más allá del turismo de playas y destinos paradisíacos o *resorts*. La gran abundancia de materias primas y la necesidad de muchas economías emergentes de mejorar sus infraestructuras (clave para la expansión de sus economías y atraer a más inversores extranjeros) son las otras oportunidades que ofrecen la mayoría de estos países isleños con los que España tiene acuerdos comerciales. Solo como ejemplo, las grandes compañías cotizadas españolas (las que están dentro del Ibex 35) obtienen alrededor del 5,2% de sus ingresos de esta región en concreto, según FactSet.

Previsiones Macroeconómicas del FMI

Datos en porcentaje





Fuente: Fondo Monetario Internacional. elEconomista.es

Además de la normalización de la expansión de los Productos Interiores Brutos de estos países en los próximos años, también se producirá una caída de la inflación que fue característica de los países emergentes desde la apertura de las economías tras la pandemia del coronavirus. Las previsiones del FMI recogerían que ya en 2023 se tocó el techo de la inflación en Filipinas, Australia, Nueva Zelanda, Indonesia y Japón. Y el auge de los precios tampoco sería un problema a pesar de la reciente fortaleza del dólar. El consenso de expertos que recoge *Bloomberg* considera que los tipos de interés en Estados Unidos comenzarán a caer este 2024 (aunque sea menor ritmo del esperado a comienzos del año) lo que aliviará el tipo de cambio a divisas como el yen japonés, el dólar australiano (clave en la región del sudeste asiático) o la rupia indonesia. "A medida que desciende la inflación, los atractivos rendimientos reales también son importantes para las divisas emergentes", explicó la experta en mercados emergentes en J. Safra Sarasin Sustainable AM, Mali Chivakul.

JAPÓN

Los beneficios empresariales en Japón están despegando, como demuestra la temporada de resultados empresariales del primer trimestre del 2024 en el país. Recientemente, el Banco de Japón (su banco central) ha decidido comenzar a incrementar los tipos de interés y sacar la referencia del negativo por primera vez en años. y, aún así, el crecimiento anual del país estará en torno al 1% durante los próximos ejercicios, según el consenso de expertos y las previsiones del Fondo Monetario Internacional. Y es que Japón es un mercado esencial para las empresas españolas no solo por su estabilidad o por ser la tercera economía del mundo por PIB, con más de 125 millones de habitantes, sino también por el alto poder adquisitivo de los mismos.

La mejora de las perspectivas en su economía y la creciente demanda de inversores extranjeros también avivan el atractivo en las islas niponas. De hecho, las previsiones que recoge *Bloomberg* consideran que las mejoras salariales activarán el consumo nacional, que beneficiará a empresas españolas que exportan sus productos a Japón. Es el caso del grupo Inditex o de firmas del sector agroalimentario como Freixenet o Codorniu. Del mismo modo, este incremento del consumo avivará el mercado de créditos del que podrían aprovecharse entidades españolas sobre suelo nipón, como pueden ser BBVA o Banco Santander. En las últimas semanas varias empresas europeas han trasladado sus factorías de China a Japón en bus-

FILIPINAS LIDERARÁ LA EXPANSIÓN ECONÓMICA DE LA REGIÓN EN 2024 CON UN SALTO DEL PIB DEL 6,2%



ca de mayor seguridad. Gestamp o Cie Automotive no tienen esa necesidad, ya que ambas forman parte del tejido automovilístico en la región.

AUSTRALIA

Compañías como Applus, Ferrovial, Técnicas Reunidas o CAF ya saben que en Australia las oportunidades pasan por la construcción de infraestructuras y por la exploración de los recursos nacionales. También están presentes las compañías eléctricas y vinculadas a las energías renovables que aprovechan el clima y las horas de luz para instalar paneles solares o molinos eólicos. Es decir, es un país grande, con una baja densidad de población (pero alto poder adquisitivo) que permite construir grandes explotaciones energéticas también gracias a un marco regulatorio favorable.

Australia será el país del Pacífico que liderará el crecimiento entre las economías desarrolladas con una expansión del PIB que superará el 2% en próximos años (a excepción del 2024) mientras su inflación iniciará una senda bajista hasta caer bajo el 3% en 2026.

NUEVA ZELANDA

También hay empresas ligadas al consumo que exportan sus productos a Nueva Zelanda, así como empresas que tienen negocio en las tecnologías de la información en el país como Telefónica. La presencia española en el país se encuentra en constante crecimiento, como recuerdan desde el instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y donde la inversión extranjera encuentra facilidades para entrar en el país, incluso con apoyo gubernamental. El mayor potencial en la región son sectores como las energías renovables y las infraestructuras en todas sus facetas a pesar de que el territorio tenga una relevancia pequeña en términos de población. Pero su condición de economía desarrollada incrementa la accesibilidad de consumidores potenciales que demandan calidad a costa de precio.

Si bien es cierto que el país sufrió en los dos últimos años los efectos de unas políticas monetarias restrictivas que limitaron la expansión del crecimiento hasta el 0,6% en el caso del 2023, el PIB cogerá ritmo en años próximos. En parte, esto se verá incentivado por las bajadas de tipos de interés que se descuentan en próximas fechas por parte del Banco de la Reserva de Nueva Zelanda, según las previsiones que recoge *Bloomberg*.

FILIPINAS E INDONESIA

Filipinas será la encargada de liderar el crecimiento de las áreas en desarrollo del sudeste asiático y el Océano Pacífico en general, con un crecimiento del PIB del 6,2% para este año y para los dos siguientes, según las proyecciones del FMI. El turismo y los bajos costes laborales juegan a favor de Filipinas a la hora de captar financiación extranjera, en particular la española por sus lazos históricos.

Además, en Indonesia (su PIB crecería un 5% este año) se está desarrollando una clase media rápidamente que incrementa su poder adquisitivo y demandan productos de mayor calidad, como los que produce y exporta la economía española. Esto sin olvidar la estratégica situación del país a mitad de camino entre China y Japón con Europa.

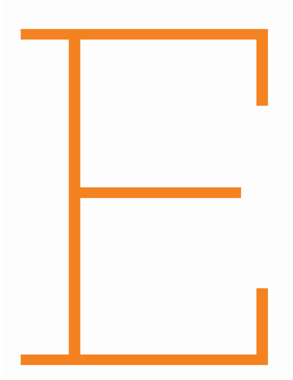
EL CONSUMO EN JAPÓN SE DISPARA CON LAS RECIENTES MEJORAS SALARIALES

ENERGÍA

Electrificar la economía: el próximo gran reto de la 'era verde'

España deberá acelerar la electrificación para cumplir los objetivos climáticos, con inversiones que rondarán los 53.000 millones en redes, aunque el sector cree que no será suficiente.

Por Pepe García



El principal escollo para la transición energética no son solo los ingentes esfuerzos que se necesitan para generar electricidad o gases limpios, sino el reto regulatorio, tecnológico y, ante todo, económico de llevar la energía verde a los puntos donde va a ser necesaria. Las redes corren el riesgo de convertirse en el eslabón débil de las transiciones a las renovables. A nivel mundial, al menos 3.000 gigavatios (GW) de proyectos de energía verde, de los que 1.500 GW se encuentran en etapas avanzadas, están esperando en colas de conexión a la red, lo que equivale a cinco veces la cantidad de capacidad solar fotovoltaica y eólica agregada en 2022, según detalló la Agencia Internacional de la Energía (AIE) en un informe publicado el pasado octubre.

Este hecho pone de relieve el reto que tienen países como España, que está alineada con los ambiciosos objetivos de la Unión Europea de reducir en un 55% sus emisiones contaminantes hacia 2030 y alcanzar la neutralidad climática en 2050. Por cada euro que se invierta en energía renovable se debe desembolsar un mínimo de 70 céntimos para las redes eléctricas, estima la AIE. La relación deberá aumentar por encima del euro a partir de 2030.

El Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) cifra las inversiones totales energéticas hacia ese año en 294.000 millones de euros, de los que el 18% irá a redes (unos 53.000 millones de euros) y el 40% (cerca de 120.000 millones) al despliegue de renovables, lo que deja la ratio en 0,45 euros destinados a distribución y transporte de electricidad por cada euro dedicado a fotovoltaicas, eólicas, etc.

Voces relevantes del sector, como el consejero delegado de Endesa, José Bogas, ya han pedido duplicar la inversión en redes para evitar cuellos de botella, algo que también choca con los límites impuestos por la regulación española. La inversión en nuevas infraestructuras está topada en el 0,13% del Producto Interior Bruto (PIB) para la distribución y del 0,64% del PIB para el transporte.

Las autoridades ya trabajan en fórmulas para mejorar el sistema, algo que llevan reclamando años desde el sector. En mayo la Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC) abrió dos consultas públicas específicas para elaborar las propuestas de circulares que tendrán que regular la tasa de retribución financiera y la propia retribución.

Mientras tanto, la demanda eléctrica sigue subiendo. Es el caso de los centros de datos. España aspira a ser el Canal de Panamá de las conexiones de red por los múltiples cables submarinos, a la sazón las autopistas de internet, que pasan por la península ibérica. Estas infraestructuras tienen grandes consumos energéticos, por lo que su despliegue se ha visto truncado por la saturación de las redes.

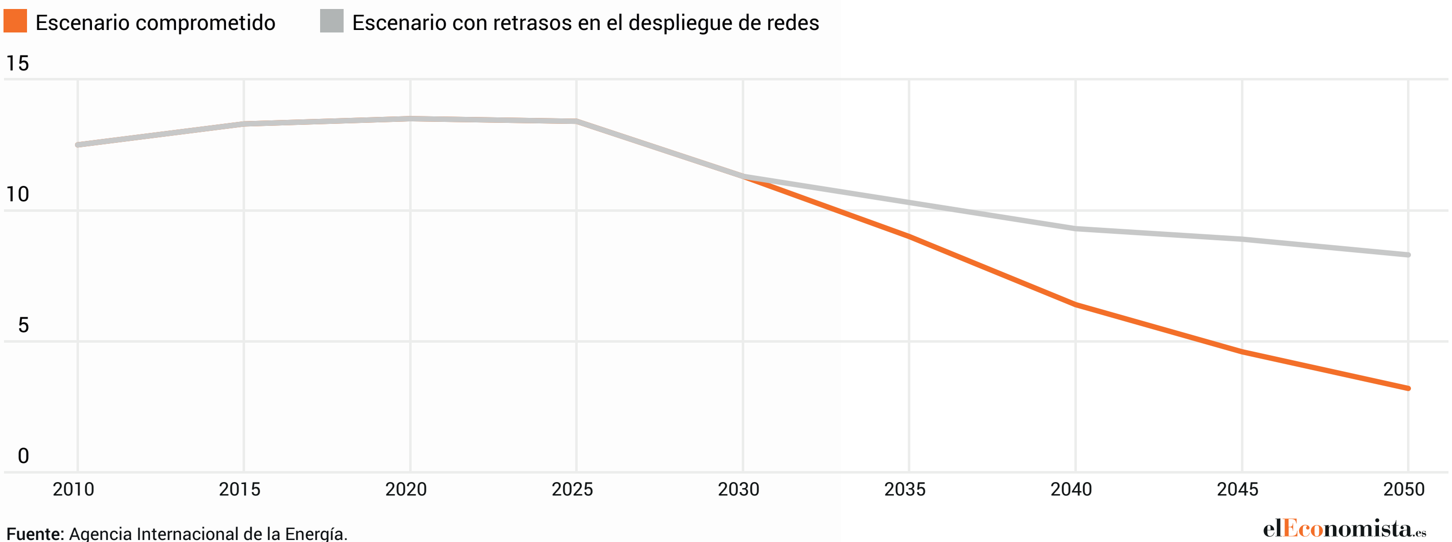
Según la consultora inmobiliaria Colliers, Madrid -donde se concentra casi todos los proyectos de *data centers* en España- disponía de 164 MW instalados a cierre de 2023 y 584 MW en desarrollo. Sin embargo, la consultora informa de que los planes para poner en marcha los *data centers* va por detrás de la capacidad de la red para incluirlos. Este problema no es exclusivo de los centros de



LA INVERSIÓN EN ESPAÑA ESTÁ TOPADA AL 0,13% DEL PIB A DISTRIBUCIÓN Y AL 0,64% DEL PIB EN TRASPORTE

datos, también supone un reto para el despliegue de la red que soporte la recarga de vehículos eléctricos o las bombas de calor, entre otros elementos clave para la descarbonización que necesitan conectarse a la red.

Sin embargo, no es un reto solo para España. Bruselas prevé que la demanda eléctrica aumente en torno al 60% hacia finales de esta década, junto a un alza de la producción de renovables de 600 GW hasta los 1.000 GW en eólica y solar. Esto deja un panorama en el que la Comisión Europea calcula que se necesitan 584.000 millones de euros solo en redes. En este esfuerzo habrá de estar incluido la actualización del sistema actual, ya que las estimaciones comunitarias apuntan a que el 40% de la red tiene más de 40 años.





REDES DE GAS

Las empresas enfocadas a las energías convencionales también abogan por la necesidad de inversión en las infraestructuras gasísticas, ya que estiman que la electrificación no es suficiente para descarbonizar la economía. Según un estudio de la Fundación Naturgy del año 2020, solo el 25% de la demanda energética era eléctrica, el resto dependía de otros combustibles; principalmente la demanda industrial o el transporte marítimo y aéreo.

La mayor parte de esa demanda, esperan, se verá suplida por los gases renovables, como el hidrógeno y el biometano, lo que reducirá las emisiones de carbono y contará con otros beneficios estructurales, como es la capacidad de almacenamiento a largo plazo y la de aprovechar la red actual de gasoductos que ronda los 100.000 kilómetros en España.

QUIEN LIDERA LA INVERSIÓN

A nivel local, Red Eléctrica de España anunció el pasado marzo 7.000 millones destinados a la infraestructura de red hasta el año 2026 para mejorar 8.000 kilómetros de redes, instalar 2.700 km más de líneas y 700 km de conexiones submarinas. Con este horizonte en mente, la vicepresidenta tercera del Gobierno y ministra de Transición Ecológica y Reto Demográfico, Teresa Ribera, anunció que el peso de las energías renovables en España pasará del 46% actual hasta cerca del 67% en 2026.

Las principales firmas cotizadas españolas también tienen puesto su foco inversor en las redes, aunque sus inversiones van más allá del mercado ibérico. Es el caso de Iberdrola, la mayor energética europea, que desembolsará seis de cada diez euros de su capex a redes hasta 2026. En total, esto representa 21.500 millones de euros divididos entre EEUU, Reino Unido, Brasil y España. Más de 6.500 millones están enfocados a líneas de transporte, detalla la eléctrica.

Endesa es otra de las grandes energéticas que pondrá importantes fondos para el desarrollo de la red. En su plan estratégico hasta 2026 prevé invertir 2.800 millones de euros, lo que supone un incremento de 200 millones de euros con respecto a su anterior plan 2023-2025, la partida que más crece junto al capex destinado al área de clientes.

Por su parte, Naturgy avanzó en su plan estratégico quinquenal, publicado en 2021, que incluiría 4.100 millones de euros en redes en el lustro. En conjunto hasta 2023 la compañía ya ha desembolsado 2.304 millones de euros, 1.426 destinados al mantenimiento del sistema y cerca de 880 millones al crecimiento.

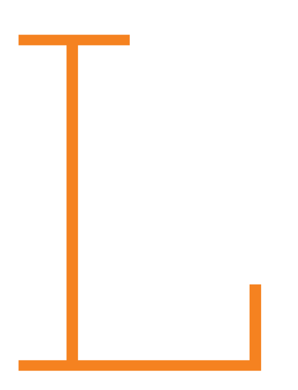
Otro actor con gran calado en el mercado eléctrico es EDP, con gran despliegue en el sistema ibérico. La compañía espera destinar un 20% de los 17.000 millones de capex bruto (unos 3.400 millones de euros) a conexiones. La portuguesa pondrá el foco en Europa, donde recaerán el 45% de sus inversiones totales, con EEUU, Canadá y México como segundo foco inversor con un 33% del total.

EL DESARROLLO DE ACTORES COMO LOS 'DATA CENTER' SE VEN FRENADOS POR LA FALTA DE CONEXIONES

Compromiso global, impacto local: la estrategia de ENGIE para impulsar la descarbonización

La compañía tiene como objetivo alcanzar la neutralidad en carbono en el año 2045.

Por EcoBrands



La lucha contra el cambio climático es, sin duda, uno de los desafíos más grandes y urgentes de nuestra era. Las evidencias científicas son contundentes: si no actuamos ya, y de manera coordinada, las consecuencias pueden ser irreversibles. Las empresas energéticas tienen un papel crucial en la transición hacia economías y sociedades más sostenibles, ya que son responsables de desarrollar e implementar tecnologías limpias, invertir en fuentes de energía renovable y fomentar prácticas operativas que reduzcan la huella de carbono, contribuyendo así a la mitigación del cambio climático y al avance hacia un futuro más ecológico y equilibrado. En este contexto, ENGIE, una empresa global líder en el sector energético, continúa reafirmando su compromiso con la descarbonización y la sostenibilidad tanto en España como a nivel global.

Con una trayectoria de más de 25 años en España, ENGIE se ha consolidado como el sexto mayor generador de energía del país, una posición que le permite situarse como un actor clave en la transición energética. Su firme propósito como compañía, que une a empleados, clientes y accionistas, es acelerar y materializar la descarbonización y la transición energética, ofreciendo soluciones concretas al mayor desafío que enfrentamos como sociedad: crear alternativas para un mundo neutro en carbono a corto, medio y largo plazo.

La empresa ha implementado una estrategia dual en España centrada en dos áreas fundamentales: el desarrollo de energías renovables y la provisión de soluciones de descarbonización para sus clientes. Estos dos pilares no solo reflejan el compromiso de ENGIE con la sostenibilidad, sino que también demuestran su capacidad para ofrecer soluciones integrales que responden a los desafíos energéticos contemporáneos. Su valor diferencial clave es que está presente en toda la cadena de valor industrial de la energía, desde la ingeniería y la construcción hasta la financiación, la producción, hasta el suministro.

La compañía opera más de 3.800 MW de capacidad instalada, de los cuales 1.700 MW son activos renovables e incluyen parques eólicos, plantas solares y minihidráulicas. Sin embargo, sus objetivos van mucho más allá e incluyen casi duplicar su capacidad renovable actual, alcanzando los 3.000 MW para 2026. Este crecimiento incluye tanto desarrollos orgánicos como inorgánicos, destacando la expansión de grandes proyectos eólicos y fotovoltaicos en diversas regiones del país.

Un ejemplo emblemático es el proyecto Goya, un conjunto de siete parques eólicos en Zaragoza que suman cerca de 200 MW. Estos parques están operativos desde 2020 y forman parte de una estrategia más amplia de ENGIE para aumentar su capacidad renovable. Otro proyecto significativo es la planta fotovoltaica de 72 MW en Huévar del Aljarafe, Sevilla, desarrollada con una inversión cercana a los 40



Parque Eólico Goya, Aragón.

SUS OBJETIVOS INCLUYEN CASI DUPLICAR SU CAPACIDAD RENOVABLE ACTUAL, ALCANZANDO LOS 3.000 MW PARA 2026





Planta termosolar en las instalaciones de Heineken España, Sevilla.

millones de euros e inaugurada en 2024.

Además de su apuesta por las energías renovables, ENGIE se dedica a ofrecer soluciones de descarbonización para acompañar a sus clientes en su camino hacia un futuro más verde. La compañía trabaja estrechamente con empresas para reducir sus emisiones de CO2, optimizar el consumo de energía y disminuir los costes operativos. Esta colaboración no solo ayuda a los clientes a cumplir con sus compromisos de sostenibilidad, sino que también contribuye a la meta global de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

ENGIE ha desarrollado proyectos personalizados para clientes destacados en España, como HEINEKEN, Alier, KAO y Dupont. En Sevilla, por ejemplo, ENGIE ha implementado una planta termosolar de 36 MW para HEINEKEN, que genera vapor de proceso y sustituye el consumo de gas, reduciendo así significativamente las emisiones de CO2. Este proyecto es un claro ejemplo de cómo las soluciones de descarbonización pueden tener un impacto tangible y positivo en la industria.

En el caso de DuPont, ENGIE está construyendo en Asturias la mayor planta fotovoltaica de autoconsumo de la región, que estará operativa en el primer trimestre de 2025. Asimismo, ENGIE ha puesto en marcha para Alier una nueva planta de generación de energía térmica a partir de biomasa en la fábrica de la compañía en Roselló, en Lleida. Esta nueva instalación supondrá una reducción superior al 97% del consumo de gas natural y de la huella de carbono de Alier en cerca de 91.000 toneladas de CO2 al año. En Barcelona, ENGIE está trabajando en la puesta en marcha de una nueva planta de generación de



Operario de ENGIE Solutions.

energía térmica a partir de biomasa en la planta de KAO en Olesa de Montserrat, lo que permitirá reducir las emisiones de CO2 en un 94%.

La ambición de ENGIE no se detiene en sus logros actuales. La compañía planea continuar su expansión en el mercado español, invirtiendo tanto en proyectos de energía renovable como en soluciones tecnológicas avanzadas que faciliten la descarbonización. Su objetivo es claro y firme: ser un referente en la producción a través de energías renovables y seguir consolidando su papel como arquitecto de la descarbonización de muchos sectores industriales.

Como parte de esta visión, ENGIE entiende que la transición energética no es solo una cuestión técnica o económica, sino también un desafío social. La empresa está comprometida con el desarrollo de proyectos que generen un impacto positivo en las comunidades locales y fortalezcan la resiliencia regional. Este compromiso se refleja en iniciativas como las redes de calor y frío urbanas, que ENGIE ha desplegado en ciudades como Barcelona, Zaragoza y Pamplona, mejorando la eficiencia energética y reduciendo las emisiones locales.

En definitiva, el compromiso de ENGIE con la transición energética en España es un ejemplo inspirador de cómo las empresas pueden liderar el camino hacia un futuro más sostenible. A través de su enfoque en las energías renovables y las soluciones de descarbonización, ENGIE no solo contribuye a la lucha global contra el cambio climático, sino que también impulsa el desarrollo económico y social en las regiones donde opera.

Esta estrategia se basa en los valores de transparencia, excelencia y el talento de un equipo comprometido de más de 1.700 personas que trabajan cada día para transformar el mundo a través de una energía más limpia.

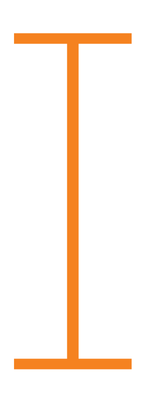
La visión de ENGIE para un mix energético flexible y adaptativo, que combine gas y electricidad con un énfasis creciente en las renovables, es crucial para garantizar una transición energética segura, asequible y sostenible. En última instancia, el éxito de esta transición dependerá de la acción colectiva y la cooperación entre todos los actores de la sociedad. ENGIE, con su impulso y compromiso, está bien posicionada para ser un motor de cambio positivo en España y fuera de nuestras fronteras, ayudando a construir un futuro donde las personas y el planeta puedan prosperar juntos.

REAFIRMAN SU COMPROMISO CON LA DESCARBONIZACIÓN Y LA SOSTENIBILIDAD TANTO EN ESPAÑA COMO A NIVEL GLOBAL

Iberdrola, abanderando la transición del planeta

La compañía invertirá 41.000 millones de euros en la electrificación de la economía entre este año y 2026.

Por EcoBrands



berdrola pisa el acelerador con el viento, el sol y el agua a su favor, y con unas inversiones récord de 41.000 millones de euros que se centrarán en potenciar las redes eléctricas. con dos tercios de la cuantía mencionada, y con el tercio restante destinado a desarrollar proyectos renovables de forma selectiva. La misión de la compañía es electrificar para liderar la transición ecológica del planeta.

Por ello, la compañía centrará el 85% de las inversiones en regiones con alta calificación crediticia -rating A-. Estados Unidos se sitúa como el principal mercado de expansión para los próximos tres años, donde destina el 35% de sus inversiones. Por detrás se encuentra Reino Unido, con un 24%, seguido de España y Latinoamérica, donde destina un 15% a cada uno y el resto de países de la UE y Australia, con un 11%.

La primera *utility* de Europa por valor en bolsa -con una capitalización cercana a los 80.000 millones- fue pionera hace más de 20 años en el desarrollo de energías limpias y en las inversiones en las redes eléctricas de transporte y distribución, la arquitectura clave para que la energía limpia llegue a industrias y particulares.

Iberdrola ya cuenta con una potencia verde instalada superior a los 42.000 MW y con unos activos regulados en redes eléctricas de más de 43.000 millones de euros, gracias a un gran trabajo de internacionalización. Está presente en más de 30 países -con España, Estados Unidos, Reino Unido, Brasil y México como puntas de lanza- y cuenta con 100 millones de clientes.

REDES QUE UNEN

Dentro del plan estratégico de la compañía, las redes eléctricas focalizan su atención. La asociación del sector eléctrico europeo, Eu-



Empleado en una planta fotovoltaica de Iberdrola.



Parque eólico marino de Winkinger en Alemania.

ES LA PRIMERA 'UTILITY' DE EUROPA POR VALOR EN BOLSA CON UNA CAPITALIZACIÓN CERCANA A LOS 80.000 MILLONES DE EUROS

Contenido ofrecido por Iberdrola



Parque eólico de Iberdrola en La Muela (Aragón).

relectric, que representa a más de 3.500 compañías, acaba de publicar un informe que revela que las inversiones en redes eléctricas deberían alcanzar en Europa los 67.000 millones de euros anuales en el periodo 2025-2050 frente a los actuales 33.000 millones. Las redes son la clave para enchufar la energía verde a la industria y a los ciudadanos, además de indispensables para alcanzar la transición a una economía neutra en carbono que preserve el clima y permita la autonomía energética.

La propia Comisión Europea se suma a estas proyecciones, al considerar que las inversiones necesarias en esta infraestructura son de casi 600.000 millones de euros en la presente década.

El plan de Iberdrola pasa por destinar 21.500 millones de euros a redes con el objetivo de incrementar estos activos hasta los 54.000 millones de euros a finales de 2026. Para la empresa, la electrificación no tiene freno, dado que hay que incrementar la autosuficiencia energética, la descarbonización, la eficiencia y competitividad de las empresas.

LA EÓLICA MARINA LIDERA

Otro de los motores para el futuro de Iberdrola será la eólica *offshore* -instalaciones eólicas para generar energía 100% limpia situadas en el mar-, a la que destinará el 54% de los 15.500 millones que invertirá en la construcción de renovables. Las dianas de estas inversiones serán Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Alemania.

Iberdrola cuenta ya con más de 1.800 MW en eólica marina y con unos 3.000 MW adicionales en construcción, con el objetivo de que en 2026 la potencia en esta tecnología alcance los 4.800 MW. Sus parques operativos están en Reino Unido (West of Duddon Sands y East Anglia One), Alemania (Wikinger) y Francia (Saint Brieuc), mientras que están previstas las puestas en marcha este año del alemán Baltic Eagle y del estadounidense Vineyard Wind, así como del también germano Widanker y del británico East Anglia Three.

Otras áreas de crecimiento serán la eólica terrestre, que absorberá el 28% de la inversión en el segmento renovable, y la fotovoltaica, con el 18% restante.





A la izq. empleado en una nacelle de un aregoenerador de Iberdrola. A la dcha. estación de recarga Iberdrola bp pulse.



Parque eólico marino East Anglia One en Reino Unido.

El almacenamiento de la energía a través de las centrales de bombeo se convierte en una tecnología estratégica para la electrificación de la economía en los próximos ejercicios. Por ello, pretende destinar 1.500 millones de euros, lo que le permitirá alcanzar los 120 millones de kWh de capacidad de almacenamiento a través del bombeo, lo que supone un incremento del 20%. Además, el grupo contará con una cartera de 150 millones de kWh.

Gracias a todo este proyecto inversor, las actividades de la compañía crearán 10.000 puestos de trabajo a nivel mundial en los próximos tres años, lo que permitirá aumentar a los 500.000 puestos en toda su cadena de suministro.

POTENTES RESULTADOS

Las favorables perspectivas de los negocios de Iberdrola se traducirán en la cuenta de resultados, con un beneficio neto esperado para 2026 de entre 5.600 y 5.800 millones de euros, frente a los 4.803 millones del año pasado. En el primer trimestre de 2024 obtuvo 2.760 millones de beneficio neto, impulsado por la desinversión de parte del negocio en México, que aportó 1.165 millones de euros.

Y, al compás del alza del beneficio, Iberdrola anticipa un crecimiento sostenido del dividendo, para situarlo entre los 0,61 y 0,66 euros por acción en 2026, frente a los 0,55 euros con cargo a 2023, cuantía esta última que se establece como suelo para todo el periodo. Así, entre 2024 y 2026, la eléctrica prevé repartir 11.000 millones de euros entre sus accionistas, frente a los 9.500 millones que distribuyó entre 2021 y 2023.

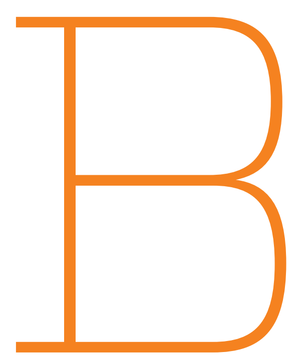
Producido por EcoBrands

DESTINARÁ 21.500 MILLONES DE EUROS EN TRES AÑOS A INVERSIONES EN REDES, CON EL OBJETIVO DE POTENCIAR LA ELECTRIFICACIÓN

Cepsa extiende su actividad por los cinco continentes

En sus 95 años de historia la compañía es un referente en el sector energético a escala mundial.

Por eE



ajo el nombre de Compañía Española de Petróleos, la actual Cepsa comenzó su recorrido en España en 1929 como la primera empresa petrolera privada del país. A día de hoy, 95 años después, el grupo extiende su actividad por los cinco continentes, siendo una de las firmas de referencia en el sector energético a escala mundial. En España centra su actividad en el refino, *trading*, gas y electricidad, química, energía renovable, distribución y comercialización de productos químicos y petrolíferos. Su presencia en Europa se completa en Portugal, Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Alemania y Reino Unido.

En América, en concreto en la canadiense Becancour, disponen de una planta química en la que fabrican alquilbenceno lineal. Desde su oficina de Houston (Texas), Cepsa Trading Américas es una de las palancas dentro del proyecto de internacionalización de su actividad de *trading*. En México comercializan carburantes a través de su marca de estaciones de servicio Red Energy. Además de comercializar lubricantes, Cepsa también cuenta con tres bloques de exploración en aguas someras en la cuenca de Tampico-Misantla, en el Golfo de México. Ya en la parte sur del continente, en Perú y Colombia la compañía realiza labores de exploración y producción de hidrocarburos *onshore*, mientras que en Brasil tienen dos bloques *offshore* en la cuenca de Ceará y cuentan con un complejo químico en Camaçari, que es la planta más grande de Latinoamérica en la producción de alquilbenceno lineal, una materia prima utilizada para la fabricación de detergentes líquidos y en polvo. Por su parte, en China e Indonesia desarrollan su división química.

Se presencia en África se remonta a hace más de tres décadas en Marruecos, donde distribuye y comercializa productos petrolíferos. Su actividad en Argelia es de exploración y producción de gas y petróleo, mientras que en Nigeria disponen del 30% de la empresa productora líder de alquilbenceno del país.



EE

Endesa alza su negocio con fuerza en la Península Ibérica

La empresa tiene más de 9.000 empleados y presta servicio a más de 12 millones de clientes.

Por eE



l principal negocio de Endesa es la generación, distribución y venta de electricidad. Pero no el único. También es un operador relevante en el sector del gas natural, además desarrollan soluciones innovadoras para personalizar sus servicios relacionados con la energía. Endesa trabaja con el objetivo de conseguir un nuevo modelo energético basado en las energías limpias para ofrecer un mejor servicio y cuidar del planeta. Con más de 9.000 empleados, presta servicio a más de 12 millones de clientes.

Fundamentalmente, la compañía desarrolla su negocio en el mercado de España y Portugal. En menor medida, comercializan electricidad y gas en otros mercados europeos –como Alemania, Bélgica, Francia y Holanda– así como otros productos y servicios de valor añadido (PSVA) relacionados con su negocio principal. Además de España y Portugal, la actividad de generación se realiza también en Marruecos. En dicho país operan a través de su participación en Energie Electrique de Tahaddart. Participan en centrales de producción eléctrica que funcionan a partir de diferentes fuentes de energía: hidroeléctrica, nuclear, térmica, eólica y solar. Así, contribuyen a la transición energética hacia una economía descarbonizada a través de las renovables, la digitalización y la economía circular.

La relación de Endesa con Portugal comienza en 1993, al tomar participación en la compañía portuguesa Tejo Energía. En 2002, junto con la empresa portuguesa Sonae, constituyen una empresa mixta para comercializar electricidad en Portugal. Muestra de su avance en la Península Ibérica es la escalada de Endesa en los últimos años hasta conseguir 780.000 clientes en Portugal, donde se ha consolidado como segundo operador del mercado energético residencial. Además, en el país vecino tiene el 22% de la cuota de mercado industrial y empresarial (B2B) y es el mayor proveedor energético de las administraciones públicas lusas.



EE

Repsol emplea a más de 25.000 personas de 77 nacionalidades

La compañía desarrolla su actividad a lo largo y ancho del planeta, con presencia en 23 países.

Por eE



epsol desarrolla su actividad a lo largo y ancho del planeta, con presencia en 23 países. Para ello, cuenta con un equipo humano, diverso y global formado por más de 25.000 empleados de 77 nacionalidades. La firma dispone de siete complejos industriales, uno de los sistemas de refino más eficientes de Europa y con activos de generación eléctrica de bajas emisiones con una capacidad total instalada de 2,8 GW en operación y 3,33 GW en desarrollo. Esto hace que ofrezcan soluciones de energía para la movilidad y el hogar a más de 24 millones de clientes.

La actividad de la energética se sigue reforzando en algunos países como Venezuela, donde a finales del mes pasado llegó a un acuerdo con Petróleos de Venezuela para tomar un 40% de los campos petrolíferos de La Ceiba y Tomoporro. La operación, valorada en 1.700 millones de dólares (1.590 millones de euros), aspira a desarrollar estos dos campos, que permitirán duplicar la producción de crudo de la española en el área de Petroquiriquire.

A principios de abril Repsol finalizó la construcción de Frye Solar, su mayor planta fotovoltaica hasta la fecha, con una capacidad total instalada de 637 MW y 570 MW ya en operación. Situado en Estados Unidos, se encuentra cerca de la ciudad de Kress, en el condado de Swisher (Texas). Frye Solar consta de casi un millón de paneles solares. Repsol ya ha firmado un contrato de compraventa de energía a largo plazo (PPA) por el 89% de la producción de este proyecto, como parte de su estrategia para asegurar la rentabilidad. En dicho país, Repsol compró el año pasado la compañía de energías renovables ConnectGen, con una cartera de proyectos de 20.000 MW y capacidades de desarrollo, por 768 millones de dólares (unos 715 millones de euros) a Quantum Capital Group, fondo estadounidense especializado en los sectores de energía y transición energética.



EE

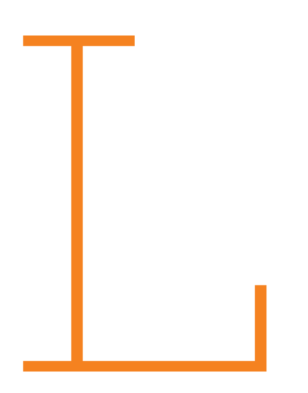


BANCA Y SEGUROS

Un sector que mira al extranjero para crecer y fortalecerse

Entidades como Santander o BBVA tienen una importante parte de su negocio en otros países, y otros como Bankinter o Sabadell siguen creciendo fuera de España.

Por L. G. / A. C.



La gran banca española pulverizó en 2023 récords de resultados sumando 26.088 millones de euros, lo que supone un aumento del 27% interanual. Estas cifras se explican, en gran parte, por el impulso del negocio doméstico y de otros países de Europa como consecuencia de la subida de tipos de interés que comenzó en 2022. Por ello, las entidades financieras tienen grandes oportunidades en el extranjero para crecer y fortalecerse en los próximos ejercicios.

Así, por ejemplo, hay dos grandes grupos financieros españoles con importante presencia internacional: Banco Santander y BBVA. El primero de ellos se ha convertido en un referente internacional, con presencia en tres grandes áreas de Norteamérica, América del Sur y Europa. Con más de 166 millones de clientes en todo el mundo, Santander aspira a seguir creciendo y conseguir 200 millones para el año 2025. Para ello, entre otras cosas, desembarcará con su banca retail a través de Openbank en México y Estados Unidos, dos gigantes americanos en los que busca instaurarse. Este movimiento se producirá en la segunda mitad de este 2024 con una plataforma tecnológica diseñada internamente en Santander "con precios de fintech", señalan desde la entidad. Openbank da actualmente servicio a más de 2 millones de clientes en Europa, con presencia en países como España, Portugal, Alemania y Países Bajos y cuenta con 18.000 millones de euros en depósitos, liderando la banca digital del continente.

Con el lanzamiento de Openbank en Estados Unidos, el grupo usará íntegramente por primera vez su plataforma tecnológica en la nube, señalan desde Santander. El lanzamiento de Openbank acelerará la ejecución de la estrategia de crecimiento de Santander en el gigante americano con la captación de depósitos para aportar liquidez a su filial de financiación de automóviles.

El segundo gran ejemplo de entidad global con sede en España es BBVA. El banco que encabezan Carlos Torres y Onur Genç tiene una posición muy relevante en México y Turquía a través de Bancomer y Garanti, respectivamente. Así en el país americano, BBVA consiguió un récord de 1.441 millones de beneficio durante el primer trimestre de este año, con un crecimiento del 3,6%, y es uno de los grandes motores del transatlántico de origen vasco.

BBVA está ensanchando actividades en Estados Unidos con la irrupción en la asesoría de inversión para clientes internacionales de altos patrimonios, con foco inicial en clientes latinoamericanos. Se suma a la oferta internacional de gestión de patrimonios que ya ofrece la entidad en Suiza y España.

En otro orden de cosas, Banco Sabadell también tiene presencia internacional, si bien su tamaño es más reducido. Así, cuenta con negocio en México y Reino Unido, a través de TSB, y una oficina también en Miami (Estados Unidos). TSB supuso una *pesadilla* para Banco Sabadell hace unos años pero tras varios ajustes e "importantes dolores de cabeza", como reconocieron sus propios directivos, la situación se reconduјo y de cara a los próximos años será uno de los motores del banco. La filial británica supondrá un importante impacto positivo para estabilizar las cuentas del grupo en los próximos años gracias a su *Caterpillar* –oruga en inglés–, que hace que no se noten todos los beneficios del aumento de los tipos de interés a corto plazo, sino que reparte esa ventaja en el tiempo y lo extiende durante cuatro años más.

BANKINTER AVANZA

El caso de Bankinter merece párrafo aparte. La entidad que ahora encabeza Gloria Ortiz crece en España al tiempo que avanza en puntos concretos de su estrategia internacional. Así, y tras el éxito de su filial en Irlanda, Avant Money, el banco anunció hace unas semanas que Bankinter daba un paso más en su estrategia de negocio en el país y busca ampliar su catálogo de servicios desde las hipotecas y los créditos al consumo a otro tipo de productos financieros, como los depósitos o la inversión. Para ello, puso en marcha los trámites administrativos para la constitución de la nueva sucursal con la que el banco operará en ese país bajo marca propia.

Bankinter empezó a operar en Irlanda en mayo de 2019 a través de Avant Money, una sociedad dedicada al negocio de los préstamos al consumo y regulada por el Banco Central de Irlanda como entidad de pago, entidad de crédito minorista y distribuidora de seguros. En septiembre de 2020, Bankinter incorporó a esa estrategia el negocio hipotecario. A cierre del primer trimestre de 2024, la cartera hipotecaria en Irlanda ascendía a 2.400 millones de euros, un 53% más que hace un año.

Este nuevo movimiento para crecer en el país se llevará a cabo en varios pasos: primero, la compra por parte de Bankinter a su filial Bankinter Consumer Finance de la totalidad de las acciones que componen el capital de Avant Money, convirtiéndose así Bankinter en accionista único de la sociedad en Irlanda. A posteriori, constituirá Bankinter Irlanda, a la que se adscribirán todos los activos, pasivos, derechos y obligaciones y que servirá como pata clave para ampliar las operaciones al mercado de depósitos y ahorro de clientes.

Con esta operación, Bankinter tiene como objetivo aprovechar la actual estructura operativa de Avant Money, reduciendo así el coste y mejorando la eficiencia, señalan desde la propia entidad. Además, aspira a optimizar la experiencia de los clientes irlandeses con una propuesta amplia de productos y servicios financieros, y seguir diversificando las fuentes de ingresos que sustentarán el crecimiento futuro del grupo.

La adquisición de la sociedad irlandesa supuso para Bankinter un importante crecimiento internacional. La entidad incorporó así 130.000 clientes y una cartera de 290 millones de inversión en tarjetas *revolving*, o de pago aplazado, y 105 millones de euros en préstamos personales. Actualmente, la cartera de inversión de Avant Money, la marca actual con la que la entidad opera en Irlanda, es de 3.300 millones de euros, de los que 2.400 millones son hipotecas, y el resto, 900 millones de euros, Consumo, con una ratio de morosidad en conjunto del 0,34%. El beneficio antes de impuestos de este negocio en este primer trimestre del año fue de 9 millones de euros. La ratio de eficiencia de esta actividad es del 43,3%. Actualmente, la entidad presta servicios a, aproximadamente, 200.000 clientes en la República de Irlanda.



El conjunto de las entidades financieras españolas tienen por delante una oportunidad clave para desarrollar y fortalecer su negocio en el mercado internacional, lo que permite soportar los vaivenes macroeconómicos y de política monetaria que puedan surgir en un territorio concreto. Eso sí, todavía queda camino por recorrer para que las grandes operaciones de fusión transfronterizas puedan llegar a ser una realidad como aspira el Banco Central Europeo (BCE) con la armonización de las normativas a nivel comunitario y la finalización de la Unión

LAS ENTIDADES APROVECHAN SU PRESENCIA INTERNACIONAL PARA IMPULSAR LAS CUENTAS



Bancaria que todavía está pendiente y tanto ansían los diferentes actores del sector.

LOS SEGUROS

En el sector asegurador, las compañías españolas diversificadas en el exterior han resistido, por lo general, mejor el 2023. Algunas como Línea Directa, que no cuenta con negocio internacional, mostraron pérdidas valoradas en 4,4 millones de euros debido, también, a la gran concentración de los ingresos en autos.

Este ramo ha sido el lastre para las aseguradoras españolas, ya que el negocio cerró el ejercicio pasado con una media de ratio combinado (índice que calcula los gastos de la compañía en reclamos y gastos respecto al monto de las primas que cobra) en el 101%: es decir, que por cada 100 euros que ingresa la compañía por prima, tiene que aportar 101 euros de gastos.

Sin embargo, otras aseguradoras como Mapfre no hubieran logrado un resultado como el de cierre de 2023 sin el negocio en Latinoamérica. La compañía dirigida por Antonio Huertas alcanzó unos ingresos en Latam de 9.800 millones de euros y un resultado neto de 373 millones, siendo Brasil la región más importante para el grupo, ya que representa algo más del 50% de los ingresos totales de este continente. En total, esta región ya supera en ingresos a Iberia (España y Portugal) por valor de 1.000 millones de euros, y constituye, sobre el total de ingresos, el 43%, estando en constante crecimiento (+9,3%).

Otra de las compañías que han avanzado en materia de internacionalización es Mutua Madrileña. Y es que el negocio fuera de las fronteras españolas de Mutua creció un 80,9% entre el 2022 y el 2023, aportando a los beneficios de la aseguradora (431 millones de euros en 2023) un total de 24,2 millones.

Grupo Mutua cuenta con presencia en Chile desde el año 2026, cuando adquirió el 40% del grupo asegurador Bci Seguros a Empresas Juan Yarur. En 2020 amplió su participación hasta el 60%. Este negocio aportó un total de 928 millones de ingresos, un 9,4% más que el año anterior.

EL NEGOCIO EXTERIOR HA DIVERSIFICADO LOS INGRESOS, SOSTENIENDO A LOS BENEFICIOS

Santander: liderazgo local y escala global para ofrecer el mejor servicio al cliente

Busca ser el banco más rentable en todos y cada uno de los países en los que opera, como paso previo al objetivo final: ser la mejor plataforma mundial de servicios financieros.

Por EcoBrands



El mundo está cambiando a un ritmo vertiginoso, gracias a los avances de la tecnología que está revolucionando no sólo la forma de hacer las cosas, sino también las necesidades y las aspiraciones de las personas. El sector financiero no puede ser ajeno a estos cambios, que obligan a la banca a repensar su modelo de negocio, los productos y servicios que ofrece y, sobre todo, la manera de relacionarse con sus clientes.

En este escenario cambiante y a menudo retador, Santander ha dado un paso decisivo para convertir su tamaño -resultado de 167 años de historia de crecimiento orgánico y adquisiciones- en su principal arma para transformar los retos que vienen en oportunidades. El banco está implementando un proceso de transformación que le permita aprovechar al máximo las ventajas que le proporciona ser líder en los diez mercados locales donde opera combinado con su escala global.

Desde el pasado septiembre, el grupo ha pasado a gestionarse a través de cinco negocios globales -banca de inversión; banca privada, gestión de activos y seguros; pagos; financiación al consumo y banca minorista y comercial- que han sustituido a los países como segmentos prioritarios de la gestión y el reporte al mercado. La filosofía que subyace a este planteamiento es que la suma de todos los negocios y países del grupo es mayor que el valor de cada negocio o país individual.



Héctor Grisi, consejero delegado, y Ana Botín, presidenta de Banco Santander.

El viaje de Santander hacia este modelo viene de lejos. Ya en 2015 se empezó a gestionar de forma global el segmento de banca de inversión que, por sus características, la tipología de productos y servicios y los clientes, es el que más fácilmente se adapta a esta visión. Después pasaron a ser gestionados globalmente la banca privada y los pagos, con Cards, que reúne el negocio de tarjetas, y PagoNxt, la plataforma global que se creó en 2020 para aglutinar todas las soluciones de pago más innovadoras del grupo. El año pasado, Santander dio el paso definitivo para concluir su evolución, transformando en áreas globales tanto su negocio de consumo, con Digital Consumer Bank, como la banca minorista y comercial, con la creación de la división de Retail & Commercial.

EFICIENCIA Y CALIDAD DE SERVICIO

La creación de One Santander, que es como se denomina el nuevo modelo del grupo, tiene dos objetivos muy claros: ofrecer el mejor servicio al cliente y hacerlo de forma más eficiente, apoyándose decididamente en la tecnología. En primer lugar, Santander está implementando un modelo operativo común en todos sus bancos filiales, con el fin de automatizar el mayor número posibles de procesos y tareas y liberar así tiempo para los trabajadores de las oficinas, para que así puedan centrarse en la actividad comercial y en mejorar la experiencia del cliente. El segundo pilar de la transformación en curso es el despliegue de una plataforma tecnológica global, en dos vertientes. Para el *back-end*, la

SANTANDER ESTÁ IMPLEMENTANDO UN MODELO OPERATIVO COMÚN EN TODOS SUS BANCOS FILIALES PARA AUTOMATIZAR LOS PROCESOS



Ciudad financiera de Banco Santander (Boadilla del Monte, Madrid).



El banco cuenta con 166 millones de clientes en todo el mundo.

tecnología que gestiona todos los procesos y funciones internas del grupo, Santander cuenta con Gravity, la plataforma digital desarrollada internamente en el grupo y nativa en la nube que facilita la transición del *core* bancario del *mainframe* a la nube. Para el *front-end*, la tecnología que afecta directamente a todo lo que es visible para el cliente, el banco también cuenta con un desarrollo propio, ODS, que ya está operativo en la filial digital del grupo, Openbank y hacia el cual convergerán todas las unidades locales de Retail y de Consumer.

La puesta en marcha de modelo operativo común, apoyado en la tecnología, ya está impulsando el crecimiento rentable del grupo y la creación de valor de manera sostenible gracias a una mejor experiencia de cliente. Santander tiene 166 millones de clientes y los clientes satisfechos contratan más productos con el banco, lo que lleva a generar el llamado *efecto red*, es decir mayores interacciones que a su vez generan nuevas ocasiones de venta. El *efecto red* está ayudando a Santander a impulsar los flujos de negocio transfronterizos, principalmente de clientes de banca de inversión, pero también de otras medianas y grandes empresas a las que da servicio la banca comercial, así como de clientes de banca privada.

Hoy en día, la gran mayoría de empresas, incluyendo a muchísimas pymes, tienen negocio fuera de su país de origen, o ambicionan tenerlo. Para una empresa que quiera internacionalizarse, o que ya opera fuera de las fronteras nacionales, Santander representa una solución global para todas sus necesidades. Trabajar con el grupo significa contar a nivel local con un banco líder, sólido, que puede ofrecer no sólo una completa gama de productos y servicios financieros, sino también asesoramiento. Al mismo tiempo, el banco puede ofrecer todas las ventajas competitivas de una red global presente en la mayoría de los mercados relevantes del mundo.

Un ejemplo perfecto de como la escala global y la fortaleza local pueden impulsar el crecimiento rentable del grupo son las sinergias que se están estableciendo, tanto en banca privada como en banca de inversión, entre América Latina y Estados Unidos. Santander tiene una enorme base de clientes -particulares y empresas- en América Latina, siendo uno de los principales bancos en países como Brasil, México, Chile o Argentina. Al mismo tiempo, el grupo está en Estados Unidos, con su negocio de consumo, financiación de autos, *wealth managment* y banca corporativa. El nuevo modelo permite al grupo multiplicar exponencialmente el negocio, acompañando a sus clientes latinoamericanos en su trayectoria en Estados Unidos.

Otra de las claves de esta transformación es que permitirá al grupo replicar en todas sus geografías las mejores prácticas que detecte en cualquiera de sus países, no sólo a nivel del negocio, sino también en cuestiones como el cumplimiento normativo, la lucha contra el fraude o la ciberseguridad.

RENTABILIDAD SOSTENIBLE

Santander empieza ya a recoger los primeros frutos de su proceso de transformación, con el que quiere llegar a ser el banco más rentable en todos y cada uno de los países en los que opera, como paso previo para alcanzar el objetivo final: ser la mejor plataforma mundial de servicios financieros.

Las sinergias entre unidades, la reducción del coste unitario de servicio al cliente gracias a la tecnología, el ahorro que supone el uso de plataformas comunes y el aumento de los ingresos impulsados por el *efecto red* han propiciado que el grupo fijara para este año un objetivo de rentabilidad del 16% y que ya consiguiera alcanzarlo en el primer trimestre del ejercicio. En los primeros tres meses del año, también cumplió el muy exigente objetivo de situar la eficiencia por debajo del 43%, una de las mejores ratios de todo el sistema financiero.

Unos números que dejan claro que el camino empezado por Santander conduce a la justa dirección: ser un banco digital con oficinas, con escala global y fortaleza local, para enfrentarse a los cambios geopolíticos y sociales, así como a los nuevos competidores tecnológicos que entran en el sector financiero.

SE HA CONVERTIDO EN UNO DE LOS PRINCIPALES BANCOS EN PAÍSES COMO BRASIL, MÉXICO, CHILE O ARGENTINA



Abanca gana cuota de mercado en España y Portugal

Su desempeño comercial va en aumento hasta añadir 30.000 nuevos clientes en el primero trimestre.

Por eE



Este año se cumple una década del lanzamiento de Abanca. En la actualidad, la entidad cuenta con un equipo de más de 6.800 personas y una red de 731 oficinas, de las cuales 675 en están en España. Además de en nuestro país, Portugal es una ubicación primordial para la compañía, que también tiene presencia en Francia, Reino Unido, Alemania, Suiza, México, Panamá, Brasil, Estados Unidos y Venezuela.

Durante el primer trimestre del año, Abanca obtuvo un beneficio atribuido de 158,4 millones de euros. Este resultado, que supone una rentabilidad ROTE del 13,2%, estuvo apoyado en el dinamismo del negocio *retail* y en el sólido perfil financiero de la entidad. Abanca mostró en el arranque del ejercicio un desempeño comercial positivo que le llevó a incorporar 30.000 nuevos clientes. El 61% de las nuevas altas se produjo en áreas geográficas de expansión, destacando Portugal, que registró un incremento del 38%. Este ritmo de incorporación vino acompañado de un destacable nivel de satisfacción, cifrado en un índice de prescripción neta para estos clientes de 65 puntos. El banco incrementó su cuota de mercado en España en 21 p.b. tanto en crédito como en depósitos minoristas. En Portugal los incrementos fueron, en los dos casos, de 14 p.b.

A finales del año pasado, Abanca acordó la compra del 100% del capital de EuroBic con los accionistas de la entidad portuguesa. Con esta operación, la entidad gallega potencia significativamente su presencia en Portugal y se convertirá en uno de los principales bancos del país vecino. De este modo, Abanca triplica su presencia en el territorio luso y se convierte en uno de los principales bancos del país, con cerca de 18.500 millones de euros de negocio, 249 puntos de venta y más de 300.000 clientes. Tal y como señalaron desde la compañía, dicha operación supondrá un 9,5% del total de los activos, un 10,1% de sus préstamos, un 10,5% de sus depósitos y un 15,1% en su margen básico.

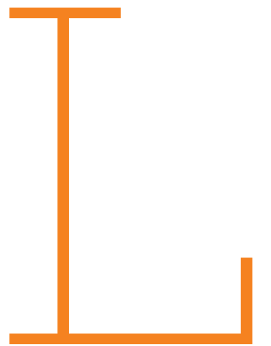


L. MORENO

CaixaBank está presente en más de una veintena de países

La entidad financiera tiene acuerdos con más de 1.680 bancos corresponsales.

Por eE



La presencia de CaixaBank en el mundo se extiende en 24 países diferentes con sucursales y oficinas. La entidad tiene acuerdos con más de 1.680 bancos corresponsales y cubre países que representan el 82% del PIB mundial y 94% del comercio internacional con España. CaixaBank cuenta con dos filiales al 100%, Banco BPI y CaixaBank Wealth Management Luxembourg; 17 oficinas de representación (Argelia, Pekín, Bogotá, El Cairo, Dubái, Hong Kong, Estambul, Johannesburgo, Lima, Shanghái, Nueva Delhi, Nueva York, Santiago de Chile, Sao Paulo, Singapur, Sidney y Toronto); siete sucursales internacionales (París, Frankfurt del Meno, Milán, Casablanca, Tánger y Agadir, Varsovia, Oporto y Londres) y dos *Spanish Desks* en México y Viena.

Las sucursales internacionales ofrecen asesoramiento, financiación y servicios bancarios a empresas españolas con actividad en el país. Igualmente, ofrecen servicios y financiación a empresas locales con relación comercial con España o con países con sucursal. Por su parte, las *Spanish Desks* tienen el objetivo de profundizar en la expansión internacional y poder dar servicio a sus empresas clientes en Europa Central del Este y en México.

En España y Portugal, CaixaBank cuenta con 20,1 millones de clientes y más de 12.400 empleados. En total, dispone de 4.161 oficinas, de las cuales 3.846 se ubican en nuestro país y 315 en Portugal. Además, hay un total de 12.478 cajeros automáticos. Durante el primer trimestre del año, el grupo CaixaBank obtuvo un beneficio neto atribuido de 1.005 millones de euros, frente a los 855 millones de euros del mismo periodo del año anterior, lo que se traduce en un incremento del 17,5%. En dicho trimestre, la cuenta de resultados registró crecimiento en todos los márgenes. CaixaBank tiene en nuestro país un volumen de negocio de 980.928 millones de euros y unos activos totales de 613.457 millones de euros.



EE



ING extiende sus servicios bancarios a más de 40 mercados

A España llegó en 1999 y en la actualidad cuenta con más de 4 millones de clientes en nuestro país.

Por eE



La actividad de ING se extiende por más de 40 países en todo el mundo. Cuenta con más de 60.000 empleados que prestan servicios a más de 38 millones de clientes, clientes corporativos e instituciones financieras. En los equipos de trabajo el grupo fomenta el talento, la diversidad, y la inclusión. Sus productos incluyen ahorros, pagos, inversiones, préstamos e hipotecas en la mayoría de sus mercados minoristas. Para los clientes de banca mayorista, brindan préstamos especializados, finanzas corporativas personalizadas, soluciones de mercado de deuda y acciones, soluciones financieras sostenibles, pagos y gestión de efectivo y servicios comerciales y de tesorería.

En España su actividad llegó en 1999. En la actualidad cuenta con más de 4 millones de clientes en nuestro país, y una plantilla de 1.600 trabajadores – por undécimo año consecutivo ING una de las mejores empresas en las que trabajar en nuestro país–. Además de la sede en Madrid, la entidad cuenta con 29 oficinas repartidas por España (en 25 ciudades). A ello se suman los centros de atención al cliente, situados en Jerez, Vigo y Torrejón. Como banco comprometido con la sostenibilidad, su sede cuenta con el sello Leed Platinum en construcción y diseño, la máxima certificación en sostenibilidad energética.

Y es que la sostenibilidad forma parte integral de la estrategia de ING. El banco es pionero en formas innovadoras de financiación para apoyar una sociedad más sostenible y un futuro con bajas emisiones de carbono. En enero de 2021, ING recibió una puntuación de evaluación ESG de 83 ("fuerte") de S&P Global Ratings. La calificación ESG de ING otorgada por MSCI se elevó a *AA* en diciembre de 2020. Las acciones del Grupo ING están incluidas en los principales productos de índices medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG) de sostenibilidad y de los principales proveedores STOXX, Morningstar y FTSE Russell.



L. MORENO

"Los seguros de crédito y de caución son la mejor protección para las empresas"

Manuel Alves
Director de Área de Operaciones por Cuenta Propia de Cesce

Por elEconomista.es





Más de cinco décadas lleva Cesce asegurando el éxito de sus clientes. Se trata de la cabecera de un grupo de empresas que ofrece soluciones integrales para la gestión del crédito comercial y la emisión de seguro de caución y garantías en parte de Europa y Latinoamérica. Manuel Alves, director de Área de Operaciones por Cuenta Propia de Cesce, explica en qué momento se encuentran los seguros de crédito y de caución a la vez que hace una radiografía de cómo ayudan a las empresas en su expansión internacional.

¿Podría hacernos un rápido resumen sobre el estado en el que se encuentran los seguros de crédito y de caución a nivel global a día de hoy?

En estos momentos estamos observando un crecimiento sostenido en esta tipología de seguros propiciado principalmente por el crecimiento de la percepción de riesgo en el mercado empresarial ante una lenta recuperación de la economía mundial, agravada por la notable cantidad de amenazas internacionales que se suceden.

Se trata de una situación desafiante para las empresas que comercializan sus productos o servicios en el exterior, las cuales incluso pueden ver afectada su actividad en el mercado interno. Frente a ello, los seguros de crédito y de caución son la mejor herramienta que tienen las empresas para protegerse.

En nuestro caso, como compañía del sector asegurador, dicha incertidumbre redunda en un aumento considerable de las necesidades de transferencia de los riesgos y de su gestión profesional.

¿Cómo ayudáis a las empresas españolas para que puedan alcanzar sus metas de expansión internacional? ¿Qué herramientas usan?

En Cesce tenemos como objetivo ayudar a las empresas españolas a alcanzar el éxito, y esto pasa por operar en el mercado exterior en muchas ocasiones. Sin importar su tamaño, ponemos a disposición de todas ellas una amplia cartera de productos específicamente diseñados, como es el caso de *Póliza Fácil*, el seguro de crédito orientado a pymes; la *Póliza Emprende*, dirigida a empresas que están iniciando un proyecto empresarial; o la *Máster Oro Integral*, la póliza de seguro de crédito más completa del mercado dirigidas a cubrir los riesgos de impago.

¿Cómo ha integrado Cesce la tecnología y la digitalización?

Es un ejercicio apasionante y retador a partes iguales integrar las nuevas tecnologías en una compañía con más de 50 años de historia, pero creo que lo estamos consiguiendo gracias a políticas que, desde el primer momento, han contado con el apoyo de la Alta Dirección. A día de hoy podemos decir que la innovación se ha posicionado como parte fundamental de nuestro modelo de negocio.

Esto se materializa en productos que marcan la diferencia y revolucionan la digitalización del seguro de crédito, como es el caso de *Deudor Seguro Exprés*, una cobertura 100% digital contra el impago de ventas a crédito sobre clientes individuales que se encuentra disponible tanto en España como en Portugal.

¿Qué resultados ha obtenido la compañía en el último ejercicio?

En Cesce hemos alcanzado un beneficio de 59 millones de euros a nivel individual y 67,9 millones de euros a nivel de grupo en 2023, encadenando así quince años consecutivos de ganancias. En cuanto a la línea de negocio por Cuenta Propia, hemos alcanzado los 175,3 millones de euros en primas devengadas y una ratio combinada del seguro directo que se ha situado en el 66% neto de reaseguro. Destaca también la evolución del negocio en nuestras filiales de Latinoamérica, donde la producción agregada superó los 77 millones de euros en primas adquiridas el año pasado.

Estos buenos resultados los atribuimos a la cada vez mayor concienciación que existe entre las empresas por asegurar su actividad, incluyendo la internacional, frente a los múltiples riesgos, tal y como comentaba anteriormente.

Tras más cinco décadas ofreciendo soluciones integrales para la gestión del crédito comercial, ¿cuál es la hoja de ruta de Cesce de cara a los próximos diez años?

Tras superar todos los indicadores claves recogidos en nuestro actual Plan Estratégico, nuestra hoja de ruta de cara a los próximos años es anticipada en nuestro Plan Impulsa Cesce 2025.

El mismo sienta las bases para aumentar la dimensión y consolidar la rentabilidad en los segmentos de crédito y de caución, reforzar nuestra presencia en el extranjero, gestionar y promocionar nuevas coberturas como ECA y seguir manteniendo nuestro liderazgo en términos de transformación digital del sector asegurador mediante soluciones innovadoras y experiencias únicas.

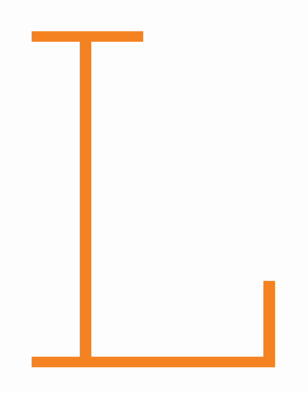
"A DÍA DE HOY LA INNOVACIÓN SE HA POSICIONADO COMO PARTE FUNDAMENTAL DE NUESTRO MODELO DE NEGOCIO"



Las constructoras ya generan el 78,5% en el exterior aunque moderan la tendencia

Los seis mayores grupos españoles generaron 61.249 millones de euros en los mercados internacionales en 2023, un 17,1% más que en 2022. Además, impulsaron su cartera conjunta en el extranjero hasta los 188.688 millones, un 6,4% más.

Por J. M.



as constructoras españolas dieron continuidad en 2023 a su creciente internacionalización. El peso del negocio en el exterior no detiene su escalada y la perspectiva, a tenor de los proyectos contratados a largo plazo, es que irá a más en los próximos años. Ahora bien, en el último curso se produjo un cambio en la tendencia respecto a la evolución de la cartera, con un alza en España impulsada por los fondos Next Generation de la Unión Europea.

Los seis principales grupos constructores españoles (ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHLA) culminaron 2023 con una cifra de negocios conjunta de 78.039 millones de euros, lo que representa un incremento del 14,9% con respecto a 2022. A esta subida contribuyó tanto el área internacional como nacional, si bien la primera tuvo un mayor impulso. En concreto, el negocio exterior generó 61.249 millones de euros, con un aumento del 17,1%. Mientras, en España los ingresos de estas empresas ascendieron a 16.790 millones, lo que implicó un 7,5% más.

Con estos datos, el porcentaje de los ingresos internacionales entre las seis principales constructoras españolas, en su conjunto, se elevó del 77% en 2022 al 78,5% en 2023. De este modo, España sigue perdiendo importancia, pasando del 23% al 21,5%.

Por empresas, ACS es con diferencia la que tiene una posición internacional mayor. El grupo que dirigen Florentino Pérez y Juan Santamaría registró el 90,6% su cifra de negocios en los mercados exteriores, sobresaliendo países como Estados Unidos, Australia y Canadá. El gigante de las infraestructuras ingresó 35.738 millones de euros en total en el último año, lo que supone un 6,3% más que en 2022. De ellos, 32.382 millones corresponden al exterior, con un alza del 6,4%. En España también mejoró, con una subida del 5,7%, hasta los 3.356 millones.

Por ingresos, el segundo grupo español es Acciona, que tiene en las infraestructuras alrededor del 40% de sus ventas y el resto se atribuye a sus negocios de energía. La compañía presidida por José Manuel Entrecanales cosechó en 2023 un volumen de ventas de 17.021 millones de euros. Se trata de un importe un 52% superior al de 2022. Un fuerte ascenso que se explica por la consolidación del fabricante de aerogeneradores alemán Nordex al rebasar el 50% de participación y que aporta más de 6.000 millones de ingresos. Esto ha provocado que el peso internacional sea aún más relevante en su cuenta de resultados. Así, de su cifra de negocios total, Acciona consiguió 12.194 millones en el exterior, con un incremento del 94,5% y supone el 71,6%, frente al 56% del año previo. Con todo, España aún tiene un lugar principal, con un 28,4% de sus ingresos. En 2023, alcanzó los 4.827 millones, un 2% menos que en 2022.

Ferrovial, por su parte, logró unas ventas globales de 8.514 millones de euros, un 12,8% por encima de 2022. Este crecimiento vino impulsado principalmente por sus posiciones en los mercados internacionales y, muy especialmente, por Estados Unidos, su gran apuesta estratégica y donde recientemente ha comenzado a cotizar (en el Nasdaq). En el exterior aumentó sus ingresos un 15,2%, hasta 6.108 millones, mientras que en España la subida fue moderada, del 2,2%, hasta 1.475 millones. Con ello, los ingresos internacionales pasaron de representar el 80,9% al 82,7%.

En cuanto a FCC, de las seis la que tiene una mayor exposición a España debido a sus negocios de medio ambiente y agua, sobre todo, sumó un volumen de ingresos de 9.026 millones de euros en 2023, con una mejora del 17,1%. El mercado español sigue teniendo más peso, con el 52,5% del total, si bien el porcentaje es descendente (en 2022 era el 55,4%). No en vano, sus ventas internacionales crecieron un 24,9% en el último ejercicio, hasta los 3.435 millones, mientras que las nacionales lo hicieron un 10,7%, hasta los 4.737 millones.

Sacyr obtuvo una cifra de negocios de 4.609 millones de euros en 2023, un 7,4% menos que en 2022. Su prioridad es el negocio concesional, con el foco en la rentabilidad frente al volumen. En contraste con el resto de empresas, la firma que encabeza Manuel Manrique ganó peso en España en el último curso. Así, el mercado español elevó su aportación a sus ingresos del 24,6% al 36,2%. Por tanto, el exterior bajó del 75,4% al 63,8%, si bien en términos de ebitda (resultado bruto de explotación) su relevancia continúa en ascenso. La finalización de obras importantes llevó al grupo a rebajar sus ventas internacionales un 21,6%, hasta 3.753 millones. Por el contrario, las nacionales avanzaron un 36,2%, hasta los 1.667 millones de euros.

Por último, OHLA elevó sus ingresos un 9,3% en 2023, hasta los 3.131 millones de euros. Co-

ACS, FERROVIAL, ACCIONA, FCC, SACYR Y OHLA INGRESAN FUERA 61.249 MILLONES, UN 17,1% MÁS



mo en el caso de Sacyr, España también incrementó su peso. Así, la constructora que preside Luis Amodio cosechó 728 millones en el mercado nacional, un 23,6% más que en 2022. En el exterior generó 2.276 millones, un 5,6% más. Con ello, el porcentaje de ventas internacionales se diluyó del 79,4% al 76,7%.

El crecimiento de los grupos de construcción españoles en términos de negocio se prevé al alza en los próximos años gracias a sus carteras de pedidos, que en 2023 volvieron a subir. Y la distribución geográfica de las mismas apunta a que los mercados internacionales continuarán igualmente ganando peso, aunque en 2023 el impulso presupuestario para infraestructuras y, sobre todo, los fondos del Plan de Recuperación de la Unión Europea permitieron que España recuperara cierto terreno en los ingresos futuros.

ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHLA sumaban al cierre de 2023 un volumen de contratos conjunto de 218.483 millones de euros. Esta cifra supone un ascenso del 7% con respecto a los 204.140 millones de 2022. Agregaron así más de 14.300 millones a su cartera. Del total, 188.688 millones corresponden a proyectos en el exterior, un importe que supera en un 6,4% a lo que tenían en el ejercicio precedente. Mientras, la cartera en España creció un 11,4%, hasta los 29.795 millones. Un impulso enmarcado en los fondos Next Generation mencionados. Con estos datos, el peso de España en la cartera global subió del 13,1% de 2022 al 13,6% de 2023 -en oposición, la internacional bajó del 86,9% del total al 86,4%-.

ACS lidera la cartera con 73.538 millones de euros, es decir, más de la tercera parte de la que acumulan las seis constructoras españolas principales. Es un nivel récord que rebasa en un 6,6% la que presentaba al cierre de 2022. La firma tiene contratados 67.053 millones en sus mercados internacionales, un 6,4% más que el año anterior. Este volumen acapara el 91,2% del total (91,3% en 2022). Mientras, en España suma 6.485 millones tras incrementarla un 8,6%.

Acciona alcanzó 24.508 millones de cartera de infraestructuras en 2023. Se trata de un 11,3% más que en 2022 e, igualmente, supone un nivel récord. Con 4.869 millones (+20,4%), también en este caso subió el peso de España, del 18,4% al 19,9%. De igual modo, Ferrovial coquetea con los máximos históricos de cartera y cerró con 15.632 millones, un 6% más. Sus mercados exteriores abarcan el 82%, frente al 85% de 2022.

Así, la compañía con sede desde junio del año pasado en Países Bajos pudo aumentar un 27,3% su cartera en España, hasta 2.814 millones, a pesar de las críticas recibidas por el Gobierno, destacando contratos logrados con Adif.

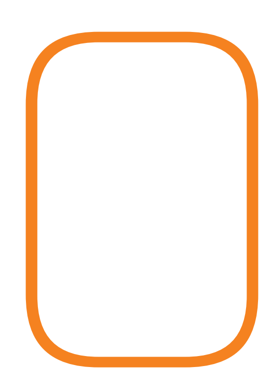
FCC tiene 41.621 millones en contratos (+3,3%), de los que 8.391 millones son en España (+2%). El grupo controlado por Slim incrementó el peso internacional del 79,6% al 79,8%. Sacyr, por su parte, alcanza 55.403 millones de cartera a largo plazo (+7,2%). En su caso, España escaló hasta el 10,7%, frente al 10,2% de un año antes. Y OHLA, con pedidos por 7.781 millones (+21,3), vio mejorada su posición también en el mercado español un 30,5%, hasta 1.331 millones. Con ello, España creció en su cartera del 15,9% al 17,1%.

LOS GRUPOS ELEVARON SU CARTERA INTERNACIONAL A 188.688 MILLONES, SI BIEN BAJARON SU PESO AL 86,9%

OHLA impulsa la movilidad sostenible en EEUU, Latinoamérica y Europa

La movilidad urbana en estas geografías lleva el sello del grupo de infraestructuras. Ejemplo de ello son sus grandes actuaciones en el Metro de Nueva York, en el de Panamá o Chile. A ello se suman sus relevantes adjudicaciones en el Metro de Estocolmo, en el de Sevilla o en el de Granada.

Por EcoBrands



HLA acumula una amplia experiencia en la construcción de infraestructuras ferroviarias suburbanas, tanto en Europa como en Estados Unidos y en Latinoamérica, las principales áreas de referencia en las que opera la compañía.

A nivel nacional, ha abordado la construcción de varios tramos del Metro de Madrid y del Metro de Barcelona y más recientemente del Metro de Sevilla y Granada. También en Europa destacan sus actuaciones en el Metro de Estocolmo donde se posiciona como el mayor contratista de esta infraestructura.

Por su parte, en Estados Unidos es uno de los principales contratistas del Metro de Nueva York y en Latinoamérica ha realizado trabajos para las líneas 2, 3, 4, 5 y 7 del Metro de Santiago de Chile, y en Panamá acomete la ampliación de 2,2 kilómetros de la línea 1 de metro que une Panamá y Villa Zaita.



Actuaciones de mejora en el Metro de Nueva York. Estación de la Calle 72.

PROYECTOS TRANSFORMADORES EN EL METRO DE NUEVA YORK

OHLA ha dejado su huella en la ciudad de Nueva York a través de proyectos transformadores en el Metro de la Gran Manzana. Uno de los principales contratos en su cartera es la mejora en la accesibilidad de 13 estaciones de New York City Transit. Se trata del Paquete 5 de Servicios de Diseño y Construcción que se realiza en el marco de la ley sobre Estadounidenses con Discapacidades (ADA, por sus siglas en inglés). Estas actuaciones contribuirán al objetivo de la Metropolitan Transportation Authority (MTA) de mejorar la accesibilidad de todo el sistema de metro.

Las obras se realizarán en cuatro estaciones de Manhattan y Queens, tres de Brooklyn, una del Bronx y una de Staten Island. Además de estas actuaciones también realiza en la misma infraestructura el diseño y construcción del Paquete 1, que incluye la instalación de 18 ascensores nuevos y otras mejoras que proporcionarán plena accesibilidad a ocho estaciones situadas en los cinco distritos de la ciudad de Nueva York.

Además, acomete trabajos de diseño y construcción en Brooklyn donde realiza mejoras en la accesibilidad en la histórica estación de Borough Hall; trabajos de renovación en cinco estaciones de la línea Flushing en Queens, y reparaciones estructurales de puentes y estructuras elevadas en las líneas de metro de Dyre Avenue y White Plains Road en el Bronx.

OHLA ha realizado otros proyectos muy relevantes en la red de metro de la Gran Manzana. Entre ellos, la renovación de la estación de la calle 63 y la construcción de la estación de la calle 72, que forman parte de la línea de metro de la Segunda Avenida; la rehabilitación del túnel Canarsie; y la excavación y estructuras de los túneles de Manhattan de Grand Central Madison (East Side Access).

OHLA ES EL MAYOR CONTRATISTA DEL METRO DE ESTOCOLMO CON CUATRO CONTRATOS EN LA AMPLIACIÓN DE LA LÍNEA AZUL






Estación de Villa Zaita. Metro de Panamá. Línea 1.

UN GRAN HITO EN EL METRO DE PANAMÁ: INAUGURADA LA ESTACIÓN DE VILLA ZAITA

OHLA ha alcanzado un relevante hito en Panamá. La compañía, que forma parte del consorcio Línea Panamá Norte que lleva a cabo la extensión de la Línea 1 del Metro de Panamá, ha participado en la construcción de la estación de Villa Zaita, inauguraba recientemente.

El contrato incluye, además de la mencionada estación con capacidad para más de 10.000 pasajeros en hora punta, un intercambiador de autobuses para 8.000 pasajeros y un aparcamiento con 800 plazas. Otro de los componentes del proyecto es la ampliación de la Vía Transístmica a seis carriles y un segmento destinado a tráfico con dos niveles, aparte de mejoras peatonales y paisajistas, las cuales se desarrollarán en la servidumbre existente.

Esta nueva infraestructura, que ofrece acceso directo a la Policlínica de la Caja del Seguro Social Dr. Edilberto Culiosis, se erige como un punto crucial en la expansión del sistema de transporte público de la capital y beneficiará no solo a los residentes locales sino también a aquellos usuarios cuyo destino sea la zona norte de Panamá.

La nueva estación, que impulsa la movilidad sostenible en Panamá, facilitará el acceso al transporte público, y contará con una terminal de buses y una zona exclusiva para taxis, separada del tráfico vehicular.

GRANDES CONTRATOS DE METRO EN ESPAÑA

En lo que respecta a España la compañía ha anunciado, recientemente, nuevas actuaciones en el Metro de Sevilla y de Granada.

Así, llevará a cabo las obras del subtramo 1 del Tramo Norte de la Línea 3 del Metro de Sevilla. En concreto, la compañía lidera el consorcio que abordará casi una cuarta parte del trazado del Tramo Norte de la Línea 3 del Metro entre Pino Montano y Prado de San Sebastián -1,7 de 7,4 kilómetros-, más la ejecución de 699 metros para completar el ramal técnico que enlazará la línea con talleres y cocheras.

El tramo de ramal recoge un viaducto de 138 metros de longitud para salvar en superficie el cruce con el arroyo Tamarguillo y la Ronda Súpernorte (SE-20). Seguidamente, se construirán 1,7 kilómetros de trazado por el barrio de Pino Montano hasta alcanzar la Ronda Urbana Norte, incluyendo tres paradas. Salvo los primeros 300 metros en superficie, el resto del trazado discurre soterrado.

El proyecto supone, también, la construcción de tres estaciones y la ejecución de 699 metros más que completarán el ramal técnico, actualmente en ejecución y que conectará el Metro con los talleres y cocheras.

Asimismo, OHLA participará en la ampliación del Metropolitano de Granada realizando las obras que se ejecutarán en los municipios de Armilla y Las Gabias, en un trazado aproximado de 4,8 km de longitud.


Actuaciones en MetroNorte. Madrid.

Producido por EcoBrands

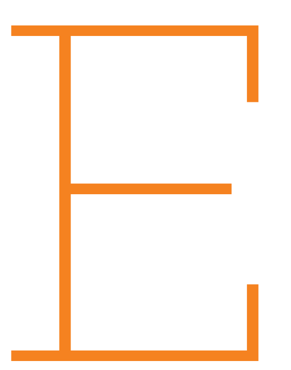
OHLA ACUMULA UNA AMPLIA EXPERIENCIA EN LA CONSTRUCCIÓN DE INFRAESTRUCTURAS FERROVIARIAS SUBURBANAS


Interior de la desaladora de Águilas (Murcia).

Sacyr marca su ruta estratégica

La compañía es el tercer desarrollador de infraestructuras de transporte del mundo, según PWF, con una inversión gestionada de 22.000 millones de euros y un valor de su porfolio de 3.600 millones de euros.

Por EcoBrands



n 1996 Sacyr ganó su primera concesión de autopistas en Chile. Desde entonces su presencia internacional ha seguido incrementándose hasta convertirse en un gran desarrollador de proyectos concesionales de infraestructuras de transporte, sociales y de agua en todo el mundo.

La compañía acaba de presentar su Plan Estratégico con el objetivo marcado a 2033 de triplicar su tamaño. En ese año, la ambición de Sacyr es la de alcanzar un *equity* invertido de entre 4.500 y 5.000 millones de euros y una valoración de los activos de entre 9.000 y 10.000 millones de euros. Unas cifras que le convertirán en el líder mundial en desarrollo de proyectos *greenfield*.

Para alcanzar esa meta, el Plan Estratégico 2024-2027 marca una sólida hoja de ruta. Sacyr invertirá en este periodo en torno a 1.000 millones de euros para el desarrollo de proyectos concesionales, que, en su mayor parte, ya están adjudicados. Esto supone aumentar el 60% el *equity* invertido en la actualidad y alcanzar los 2.600 millones.

En 2027, la compañía contará con 30.000 millones de inversión bajo gestión, el 50% más que a cierre de 2023.

Como parte del ambicioso plan de crecimiento, Sacyr dará entrada a un socio con una participación minoritaria en una nueva sociedad que agrupará activos concesionales en operación. Esta firma, que tendrá el nombre de Voreantis, pondrá en valor los activos de Sacyr e impulsará el crecimiento.

EQUILIBRIO GEOGRÁFICO

Durante los próximos años, Sacyr equilibrará su presencia geográfica para contar con un tercio del negocio en Europa, un tercio en Latinoamérica y un tercio en países de habla inglesa. Recientemente se ha adjudicado en consorcio su primera concesión de infraestructuras de transporte en EEUU, la I-10 de Luisiana. Este país, junto con Canadá, Australia y Reino Unido, constituirá una gran vía de desarrollo en la próxima década.

El foco se dirigirá hacia proyectos *greenfield* complejos, de mayor tamaño, con ingresos ligados a la inflación y énfasis en la

PARA 2033 PREVÉ TRIPLICAR SU TAMAÑO Y SER EL MAYOR DESARROLLADOR INTERNACIONAL DE PROYECTOS DE CONCESIONES 'GREENFIELD'



Autopista A 21 en Turín (Italia).

sostenibilidad. Actualmente, Sacyr Concesiones analiza proyectos por valor de 75.000 millones en 12 países, de los que espera adjudicarse en torno a 10.000 millones en los próximos años.

IMPULSO A AGUA

Sacyr Agua desempeñará un papel protagonista en el periodo 24-27. En la actualidad, cuenta con 16 activos en sus cinco principales mercados y produce 2,4 millones de metros cúbicos de agua potable al día.

Sacyr Agua analiza proyectos por valor de 62.000 millones de euros en 15 países y cuenta con una privilegiada posición para resolver los retos que plantea la sequía en muchos lugares del mundo.

MODELO VERTICAL

Sacyr se diferencia por tener un modelo de negocio integrado verticalmente que le permite construir proyectos con un gran valor añadido y ponerlos en operación y mantenerlos de una manera eficaz, eficiente y segura. Además, se adjudica proyectos con un alta, y creciente, tasa de éxito: entre tres o cuatro concesiones cada año.



Render del diseño inicial del nuevo puente sobre el río Calcasieu de la I-10 en Luisiana (EEUU).

Todo ello junto a un equipo humano y profesional altamente comprometido y cualificado, diverso y multinacional que ha demostrado repetidamente su capacidad para cumplir sus metas, lo que le permite incrementar las rentabilidades de los proyectos.

Unos proyectos que cuentan con una gestión sostenible que le permite generar una gran confianza en todos sus grupos de interés. Así, Sacyr ya es reconocido por los principales índices ESG del sector, como MSCI, CDP, S&P Global y FTS4Good, entre otros.

Estas cualidades son las que nos han transformado, en sus 38 años de vida a Sacyr, de una constructora local a una concesionaria de infraestructuras global, una plataforma de inversión que es capaz de generar proyectos, construirlos y ponerlos en operación aumentando el valor para nuestros accionistas, empleados y resto de grupos de interés.

LA ACTIVIDAD DE AGUA CUENTA CON UNA POSICIÓN PRIVILEGIADA PARA RESOLVER LOS RETOS QUE PLANTEA LA SEQUÍA

El 47,5% de los ingresos de FCC llega desde más de 29 geografías

La compañía, con más de 120 años de actividad, traslada su experiencia al mercado internacional.

Por eE



CC es uno de los grupos de referencia internacional en la prestación de servicios ciudadanos. La compañía, con más de 120 años de actividad, está especializada en los sectores de servicios medioambientales, gestión del ciclo integral del agua, infraestructuras, cemento y producción de materiales asociados y gestión inmobiliaria. El grupo traslada su experiencia y equipos técnicos especializados al mercado internacional. De este modo, FCC está presente en más de 29 países, en cuyos mercados han obtenido el 47,5% de los ingresos en el último ejercicio. Esto avala la globalidad y expansión que la compañía ha experimentado como grupo, pero también la confianza en las posibilidades del mercado doméstico.

Para apreciar la historia internacional de FCC hay que remontarse hasta el año 1979, cuando ganó su primer gran contrato en el exterior. Fue la canalización de 640 km para cable coaxial de la red telefónica de Trípoli en Libia. Aunque a partir de entonces comienza su andadura internacional, es a finales de los 90 cuando el grupo apostó por la expansión de sus negocios en el exterior. Los mercados en los que más ha crecido en los últimos años han sido Latinoamérica, Estados Unidos y Oriente Medio. Por países, es relevante la presencia en Reino Unido, Estados Unidos, Panamá, Perú, México, Arabia Saudí y Qatar.

Este año, FCC ha ganado el contrato de construcción del Pape Tunnel y distintas Estaciones de Metro de Ontario Line (Canadá). Además, FCC Aqualia ha ampliado su actividad internacional y sellado su entrada en el mercado de EEUU con la compra de la compañía MDS en Texas. Por su parte, FCC Servicios Medio Ambiente ha reforzado su presencia en Florida con dos nuevos contratos en el condado de Clay y Sarasota por 1.170 millones de dólares. Aqualia ha comenzado la modernización del abastecimiento de Cabo San Lucas, principal zona turística de Baja California Sur, en México.



REUTERS

Ferrovial lleva medio siglo explorando mercados internacionales

Su primera experiencia en el exterior estuvo concentrada en cuatro países: Libia, México, Brasil y Paraguay.

Por eE



n 1952 Rafael del Pino y Moreno funda Ferrovial. A finales de la década de los 70 la compañía se planteó explorar oportunidades en los mercados internacionales. Su primera experiencia en el exterior estuvo concentrada en cuatro países: Libia, México, Brasil y Paraguay. Durante la década de los 90 inició la incursión en el mercado norteamericano. A partir del 2000 Ferrovial realizó distintas adquisiciones: la constructora Budimex en Polonia, las compañías de servicios Amey en Reino Unido y Cespa en España y el operador aeroportuario entonces llamado BAA.

Entre 2010 y 2014 la compañía creció a través de adjudicaciones de autopistas en Norteamérica. Además, en Reino Unido adquirió los aeropuertos de Aberdeen, Glasgow y Southampton, y afrontó los proyectos de la T2 de Heathrow, Crossrail, Northern Line y M8. También se le adjudicó la Pacific Highway en Australia, ITER en Francia, la central de Turow en Polonia, la central de los Cóndores en Chile, la desaladora Al Ghubrah en Omán, y la conexión ferroviaria con el aeropuerto de Barcelona.

A partir de 2015, además de adjudicaciones en Norteamérica, en Australia, ganó la circunvalación de Toowoomba, la conexión del hospital de Northern Beaches, el cruce del río Clarence, y el mantenimiento de carreteras en Melbourne. En Chile, construyó el tramo 2 de la L6 del metro de Santiago, las Rutas del Loa y una línea de transmisión eléctrica. También emprendió las obras de Thames Tideway Tunnel, en Londres, y la circunvalación de Bratislava. Ya a finales de la década, Ferrovial comenzó las obras de la autopista IH35 en Texas, la Ruta del Cacao en Colombia y la línea del AVE entre Pulpí y Vera en España, entre otras.

Su expansión internacional llega hasta nuestros días. Y es que Ferrovial se encargará de construir y mantener varias infraestructuras en Norteamérica a través su compañía de construcción en EEUU, Webber.

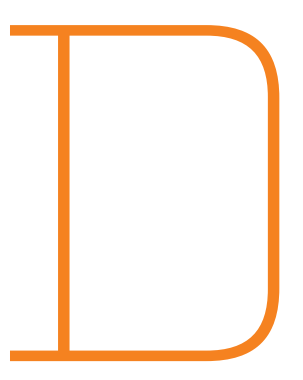


ALBERTO MARTÍN

Sanjose diversifica su negocio en más de veinte países

Se trata de una empresa global cuya actividad está presente en Europa, América, Asia y África.

Por eE



esde Pontevedra hasta más de una veintena de países. En 1962 nació en la provincia gallega una empresa dedicada a la construcción y la rehabilitación que termina convirtiéndose en Constructora San José en 1975. Comenzó su expansión a toda Galicia en el año 70 y poco a poco se hizo un referente nacional con la aplicación de una tecnología propia denominada "construcción racionalizada" que permitió construir en tiempos récord y con la máxima calidad colegios, institutos y facultades. En los años 90, Sanjose consolida su presencia en Portugal y continúa con su expansión a nuevos países, estableciéndose en Alemania, Argentina, Estados Unidos y Uruguay. En la actualidad, se trata de una empresa global y diversificada presente en más de veinte países de Europa, América, Asia y África.

La experiencia adquirida en la historia de la compañía con obras de reconocido prestigio internacional como la ampliación del Museo del Prado, la restauración del Teatro Colón en Buenos Aires, diversos tramos ferroviarios del AVE en España, entre ellos el más complicado (Embalse de Contreras), la convierten en un referente en todo el mundo para el diseño y ejecución de proyectos emblemáticos como la construcción del Museo del Louvre y el Hospital de Al Ain en Abu Dhabi; el diseño, construcción y gestión de los primeros hospitales concesionados de Chile; la promoción y desarrollo de 90 megavatios de energía eólica en Uruguay, etc.

Durante sus seis décadas de actividad, Sanjose ha realizado todo tipo de proyectos en más de 30 países. Su desempeño y profesionalidad lo sitúan en el puesto 152 del ranking *ENR Top 250 International Contractors* de la revista estadounidense ENR y entre las 100 mayores constructoras mundiales por ventas según el estudio *Global Powers of Construction 2022*, elaborado por Deloitte.



FERNANDO VILLAR



TRANSPORTES

De banco de pruebas a modelo de éxito: El transporte español triunfa en el mundo

A la buena consideración que se tiene de las infraestructuras y constructoras españolas por el mundo, ahora se suma la buena gestión de sus redes de transporte como valor añadido.

Por Víctor de Elena

El transporte español está de moda. El éxito de la liberalización del ferrocarril de alta velocidad ha puesto patas arriba el tablero de la movilidad nacional en apenas tres años. Así, la gestión del tren en España se ha convertido en el gran ejemplo a seguir para reguladores, gobiernos e instituciones europeas que quieren abrir sus vías a la competencia y mejorar el servicio a sus ciudadanos. Los propios competidores y pretendientes evolucionan cada día su propuesta y aplican sus aprendizajes en otros países donde tienen operación o pretenden hacerlo, como Iryo (Trenitalia) o Ouigo (SNCF).

Pero más allá de las compañías extranjeras que ya operan en España, es la propia Renfe la que está volcada en la internacionalización de su actividad con el fin de lograr los ingresos y la rentabilidad que inevitablemente van mermando ante el nuevo escenario que ha de afrontar la compañía pública. El experimento del Haramain, el llamado *AVE del desierto* en Arabia Saudí, ha sido tal éxito que este es el primer corredor por número de viajeros de la operadora pública. Con el *know-how* acumulado, Renfe aspira ahora a conquistar el mercado francés y busca crecer en Europa Central de la mano de su filial Leo Express, de momento sólo operativa en República Checa y Eslovaquia, pero que ambiciona hacerlo en Alemania o Polonia. Para más adelante, los planes pasan por Estados Unidos (Texas), Bélgica o Portugal.

El triunfo del ferrocarril como medio de desplazamiento en la larga distancia ha impregnado al transporte de viajeros por carretera y cada vez son más las voces que reclaman la liberalización del sector del autobús. La posibilidad de que la tarta decrezca en España está sobre la mesa y algunas de las grandes empresas hace ya tiempo que miran al extranjero para asegurar su futuro. Es el caso de Alsa, que crece firme en Marruecos y Portugal mientras extiende sus rutas internacionales por Europa. También la catalana Moventia cerró importantes contratos en Francia y Arabia Saudí, con el fin de trasladar su excelencia operativa a nuevos países.

En el mercado de la aviación, que vive su mejor etapa fruto de la intensa demanda de viajes en el sector turístico, las aerolíneas españolas están inmersas en una nueva expansión internacional ante las dificultades de crecer en España hasta que se ejecuten las infraestructuras previstas, que permitirán elevar la capacidad de los aeropuertos.

Es el caso de la gran aerolínea de bandera española, Iberia, que mantiene el foco puesto en el continente americano con el fin de extender su dominio a ambos lados del Atlántico. La operación de compra de Air Europa, pendiente del visto bueno de la Comisión Europea, facilitaría el competir de tú a tú con otros gigantes ajenos al grupo IAG, como Air France-KLM o Lufthansa. Esta consolida-

EL 'EXPERTISE' ACUMULADO DURANTE DÉCADAS COLOCA A ESPAÑA EN UNA POSICIÓN PRIVILEGIADA



ción convertiría a Madrid en el nuevo *Puerto de Indias*, que además de mirar a América también lo haría hacia Asia, la asignatura pendiente en el sector aéreo nacional.

Pero en el mercado de las aerolíneas hay hueco para mucho más. Las nuevas demandas de movilidad que ha impulsado el teletrabajo y la mayor propensión a los viajes de ocio han disparado las peticiones para moverse en el corto y medio radio, lo que da alas a las compañías de bajo coste Vueling y Volotea para impulsar su crecimiento. La filial catalana de IAG sigue mejorando sus indicadores de desempeño y probando nuevas rutas pese a estar condicionada por el retraso en la ampliación de El Prat y la ausencia de nuevos aviones. De su lado, la compañía con sede en Asturias tiene en marcha un plan de expansión que ya ha tenido su primer éxito en Francia: ya es la primera aerolínea del país por número de rutas domésticas, por delante de Air France.

En la misma línea, el negocio del transporte de pasajeros en el sector marítimo vive sus grandes días, con cientos de cruceros que este verano escalarán en los puertos españoles al visualizar al país como un atractivo sin igual. Con vistas a planificar el futuro, las nuevas terminales en fase de diseño y construcción en Barcelona, València o Alicante permitirán incrementar el número de pasajeros en tránsito en las principales escalas españolas. Aunque no todo queda en casa, con firmas como Baleària acometiendo grandes inversiones para crecer en lugares lejanos como el Mar Caribe.

En lo relativo al transporte de mercancías y carga marítima, las dificultades para transitar por el Mar Rojo han convertido a España en puerto de entrada y salida del Mediterráneo. Esta privilegiada situación geográfica, aunque no exenta de dificultades, es una ganancia para todos: para las navieras, que tienen donde descargar sus contenedores; para operadores portuarios e instalaciones, que ven cómo este incremento de tráfico redunda en más tasas; y para las ciudades, que ven incrementada su actividad económica. Aunque los años previos, no exentos de dificultades, también sirvieron a las navieras para evolucionar sus negocios, con casos como el de la naviera cántabra Pérez y Cía acometiendo importantes inversiones para posicionarse en un mercado ultracompetitivo y cada vez más dependiente de la energía.

EL FUTURO

La experiencia acumulada en las últimas décadas ha provocado que las compañías encargadas de ejecutar las grandes obras públicas miren más al extranjero que a España. Acciona, ACS, Ferrovial y Sacyr no dejan de adjudicarse contratos de construcción y concesión de infraestructuras a lo largo y ancho del continente americano al tiempo que mantienen un ojo sobre otra gran economía como Australia, tierra llena de oportunidades.

El anteriormente señalado éxito del AVE de Arabia Saudí ha provocado que muchas de las empresas que conformaron este consorcio público-privado hayan optado por seguir probando suerte en este tipo de aventuras empresariales. La ingeniería pública Ineco continúa con su expansión mundial con el foco puesto en Latinoamérica, Europa y Oceanía. Por su parte, Adif trata de impulsar su área internacional mientras Renfe amplía sus servicios como operador en la sombra en el Tren Maya de México o Rail Báltica, la alta velocidad que unirá Estonia, Letonia, Lituania y Polonia entre sí.

El sector ferroviario hace tiempo que dejó de jugar su partida a nivel local para hacerlo en todo el globo. Apoyada por el desarrollo de las infraestructuras, la industria de la movilidad vive su particular edad de oro con contratos a muy distintos países. Así, los fabricantes de trenes CAF y Talgo, de origen vasco, registran una cartera récord de pedidos para muy distintos clientes.

La primera, centrada en la construcción de trenes de cercanías, regionales, metros y tranvías, entregará trenes a Noruega, Países Bajos, Italia o Reino Unido. Tiempo atrás también apostó por expandir sus ramas de negocio con la compra de la polaca Solaris, y ahora no para de encadenar contratos de suministro de buses eléctricos y de hidrógeno por todo el continente.

Talgo, inmersa en un cambio de accionariado marcado por una opa peculiar, también tiene importantes pedidos por entregar en los próximos años para Alemania, Dinamarca, Francia o Egipto, además de estar en negociaciones con actores europeos y de Oriente Medio que garanticen carga de trabajo en el medio y largo plazo.

El resto de fábricas ferroviarias sobre suelo español, aunque en manos de actores extranjeros, también viven un momento de intensa actividad. Es el caso de la fábrica de Alstom en Barcelona, centrada en la fabricación de trenes de Cercanías para Renfe pero que ambiciona quedarse con el megacontrato de Marruecos, por el que también pugnan sus competidores. Stadler Rail, en Valencia, vive uno de los mejores momentos de su historia con una fábrica llena de pedidos y garantías de seguir estándolo en años venideros. Otra importante compañía como es Irízar, en el País Vasco, acaba de estrenar una sede en Australia que consolida su negocio en Asia-Pacífico, justo un año después de hacer lo propio en Uruguay. La industria española del transporte está más viva que nunca gracias al gran trabajo conjunto desempeñado hasta ahora.

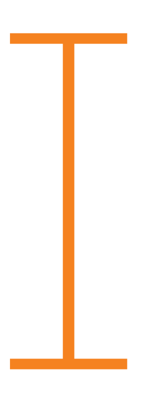


LA APUESTA EUROPEA POR EL FERROCARRIL COINCIDE CON EL ÉXITO DE LA ALTA VELOCIDAD EN ESPAÑA

Las soluciones de movilidad innovadoras y sostenibles para conectar distintos destinos

La oferta de transporte de MOBILITY ADO está construida en base a las necesidades de los usuarios, comunidades, colaboradores, gobiernos y socios estratégicos.

Por Ecobrands



r al trabajo, a la escuela, visitar a unos familiares, viajar con amigos... Estas situaciones tienen un punto en común, precisan de transporte. Conectar destinos mediante soluciones de movilidad integral innovadoras y sostenibles es el objetivo de MOBILITY ADO. La empresa mexicana, con más de ocho décadas de experiencia, pone en el centro de sus decisiones a las personas.

La oferta de transporte está construida en torno a las necesidades de los usuarios, comunidades, colaboradores, gobiernos y socios estratégicos. Su alcance global conecta a 500 millones de personas en América y Europa cada año. Se sitúa como una empresa líder en el sector de la movilidad por los diversos servicios de transporte que posee como el transporte de pasajeros de largo recorrido, transporte de cercanías y transporte urbano.

Para completar la experiencia del viajero, el grupo trabaja la movilidad en terminales, que diseña y opera. Están presentes en 390 terminales y estaciones de transporte terrestre de pasajeros, con 10.100 unidades operativas para realizar 1.166 millones de kilómetros diarios, que serían equivalentes a siete viajes a la luna.

Su amplio abanico de soluciones de transporte integra tecnologías para evaluar, diseñar y gestionar la logística diaria de los pasajeros que buscan servicios de movilidad para viajar de forma eficiente. Su flota está compuesta de autobuses de largo recorrido (con más de 6.000 vehículos que recorren más de 500 millones de kilómetros casa año), autobuses turísticos, bicicletas, metro, tranvía, autobús urbano y BRT (Bus Rapid Transit).

A lo largo de los años, MOBILITY ADO ha desarrollado el conocimiento y la capacidad operativa necesaria para ofrecer soluciones, especialmente en zonas y territorios que presentan retos importantes de transporte, derivados del crecimiento de la población, así como del desarrollo mismo de las regiones. Y es que la compañía tiene la misión de mejorar la calidad de vida a través de la movilidad y busca satisfacer las necesidades de desplazamiento de los ciudadanos al promover la relación entre regiones y facilitar la visita a nuevos destinos.

Desde MOBILITY ADO aceleran los procesos de desarrollo e investigación de la movilidad del transporte público a nivel mundial, hacia sistemas eficientes e inteligentes. Para ello, la firma dispone de una inversión continúa en I+D+i (Investigación, Desarrollo e Innovación), con el objetivo de adaptar, integrar y disponer de las soluciones más avanzadas, como vehículos híbridos o eléctricos.

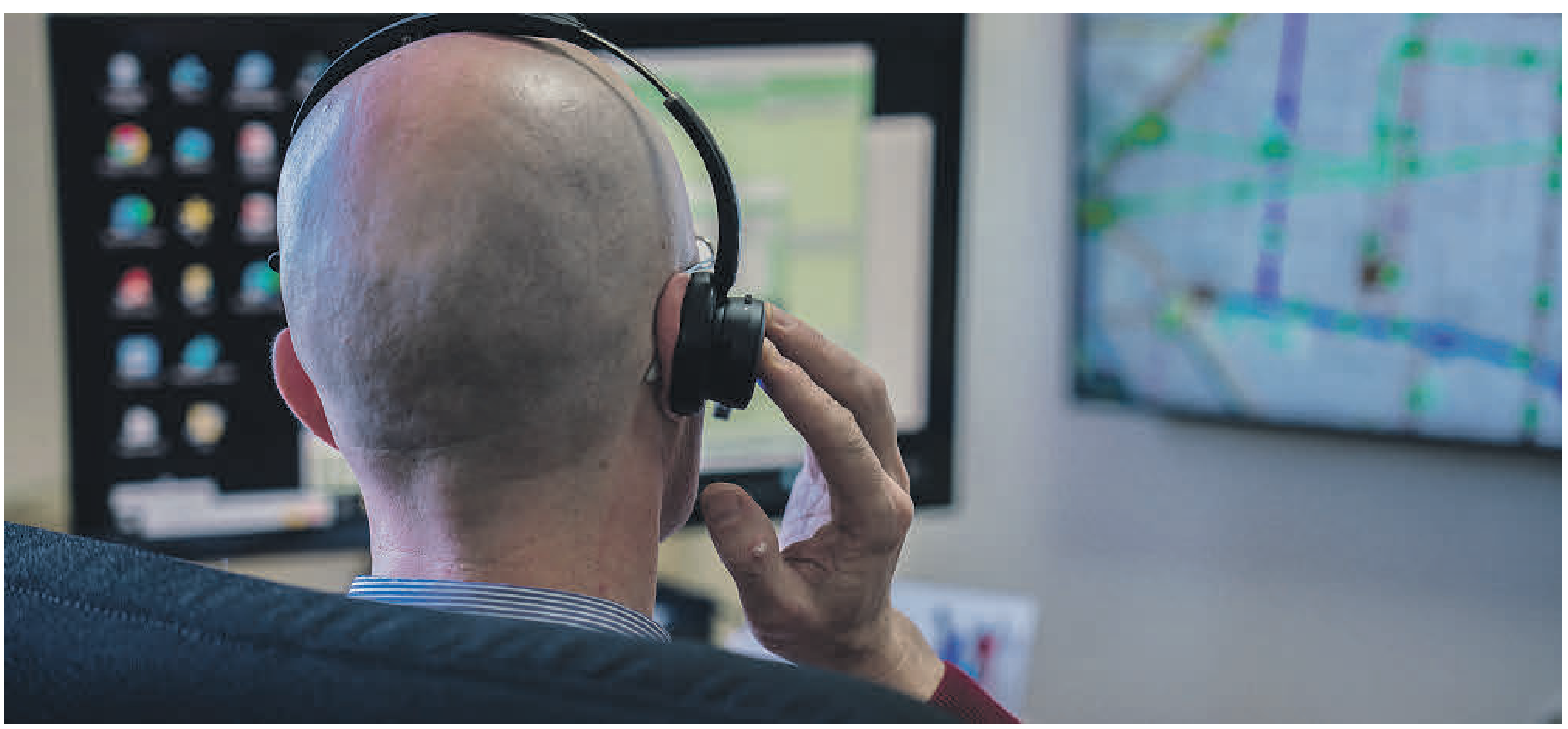
Además de las personas, el planeta es otro de los compromisos de la compañía. El transporte público constituye una de las alternativas de desplazamiento más sostenible y más respetuosa con el medio ambiente. Cons-



Tienen 10.100 unidades operativas para realizar 1.166 millones de kilómetros diarios.

EL ALCANCE GLOBAL DE LA COMPAÑÍA CONECTA A 500 MILLONES DE PERSONAS EN AMÉRICA Y EUROPA CADA AÑO

Contenido ofrecido por Avanza by Mobility ADO



La compañía está presente en 390 terminales y estaciones de transporte terrestre de pasajeros.



En el año 2013 Avanza se integró en el grupo multinacional mexicano.

cientes de ello, MOBILITY ADO tiene el objetivo de promover el aumento del uso del transporte público en aquellos lugares donde tienen presencia.

Su flota de autobuses se renueva con vehículos que emplean energías alternativas y limpias, cuentan con sistemas de control de conducción para minimizar el consumo del carburante y llevan a cabo un registro del CO2 calculando la huella de carbono.

SU CAMINO EN ESPAÑA

México, Centroamérica y España son algunas de las regiones en las que está presente MOBILITY ADO. En nuestro país, la compañía ha desempeñado un papel crucial en la evolución del transporte de viajeros. Comenzó su actividad empresarial en Zaragoza en 1885, y desde entonces ha mantenido una visión innovadora, que la ha posicionado entre los principales operadores privados del mundo. En el año 2013 Avanza se integró en el grupo multinacional mexicano para ofrecer en conjunto soluciones de movilidad que sean más simples, humanas e inteligentes. Asimismo busca satisfacer las necesidades de los usuarios y clientes con una oferta integral de servicios y experiencia.

Dicha integración fue el comienzo de una nueva era para ambas. A lo largo de sus años de alianza, Avanza ha experimentado una transformación que le ha llevado a consolidarse como un referente en el sector de la movilidad. Más allá de su portafolio de servicios, Avanza ha liderado proyectos como *Digizity*.

Este ambicioso proyecto, en colaboración con el Ayuntamiento de Zaragoza y otras empresas, busca automatizar, descarbonizar y digitalizar el transporte urbano mediante autobuses cero emisiones. Además, Avanza gestiona el Tranvía de Zaragoza, un sistema público con una media de 100.000 usuarios diarios, y el metro de Granada, utilizado por más de 14 millones de viajeros al año desde su inauguración en 2017.

MOBILITY ADO a través de su marca europea Avanza, también desarrollaron un modelo piloto de movilidad inteligente para el transporte público a través del proyecto *AutoMost*. La finalidad de este proyecto fue desarrollar tecnologías que permitieran la automatización de vehículos en aplicaciones de transporte urbano e industriales de cara a incrementar significativamente la eficiencia, seguridad y sostenibilidad. La mayoría de la flota cumple con la normativa Euro VI e incorpora tecnología híbrida, gas natural o eléctrica.

Avanza by MOBILITY ADO está preparada para enfrentar los desafíos del futuro y liderar la transformación de la movilidad en España y más allá.

Producido por EcoBrands

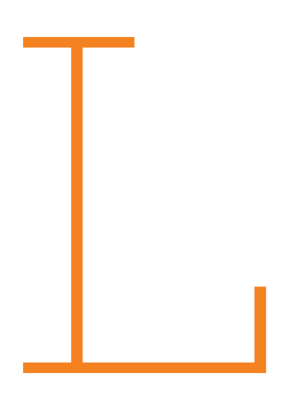
SUS SERVICIOS ABARCAN DESDE TRANSPORTE DE LARGO RECORRIDO HASTA OPCIONES URBANAS, INTERURBANAS O CERCANÍAS

OPORTUNIDADES

Turismo, seguros y transporte, entre los sectores más rentables

Las perspectivas para 2024 y 2025 de la economía mundial son positivas. Las industrias con más peso seguirán mostrando músculo en los próximos meses.

Por elEconomista.es



La economía mundial ha recuperado la senda de la normalidad después de varios años muy golpeada por la Covid-19. Tanto, que los principales sectores de la economía mundial siguen mostrando su músculo. La tecnología, el mundo asegurador o la movilidad y el transporte están entre las industrias que cada año mueven más dinero. Así lo recoge el último estudio elaborado por la consultora Grow & Convert.

"La economía mundial ha mostrado su resiliencia, la inflación ha disminuido hasta situarse en niveles cercanos a los objetivos de los bancos centrales, y los riesgos para las perspectivas se están equilibrando. Prevemos que el crecimiento mundial se mantendrá estable durante 2024 y 2025, si bien se situará previsiblemente por debajo de sus valores promedio a largo plazo", explica Mathias Cormann, secretario general de la OCDE.





TRANSPORTE Y MOVILIDAD

El sector de la movilidad es el que actualmente más contribuye al PIB mundial, representando aproximadamente una sexta parte de las actividades económicas con una aportación de 14,9 billones de dólares. Si todo va según lo previsto, en el año 2030 supondrá el 20% de la economía mundial tras registrar un incremento cercano al 80% y alcanzar un volumen de 26,6 billones, según un informe elaborado por Oliver Wyman Forum. Esta industria se está viendo muy impulsada por el auge de la movilidad compartida. De hecho, este segmento va a registrar las mayores tasas de crecimiento, con un incremento del 3,9% anual frente al 1,72% anual que van a registrar los vehículos de pasajeros. La movilidad compartida está ganando mucho terreno sobre todo en las ciudades.

TURISMO

Después de unos años muy marcados por la Covid-19, el turismo recuperó en 2023 todo su esplendor. Aunque por lo general los datos de ocupación todavía están por debajo de los registrados antes de la pandemia, el gasto ya se ha recuperado. Este sector supone el 9% del PIB mundial con un volumen de, aproximadamente, 9,5 billones de dólares. Además, hay países en los que representa el 20% de su Producto Interior Bruto. En el caso de España, uno de los países que más turistas reciben cada año, supone cerca del 13% de la economía nacional.

SEGUROS

El sector asegurador es uno de los que más dinero mueve cada año. Tanto, que las primas representan algo más del 7% de la riqueza mundial. En cifras absolutas, esto se traduce en 6,8 billones de dólares, según datos de Mapfre. Una cifra que es superior al PIB de España, Italia y Francia juntas. Sin embargo, la aseguradora augura que el sector mantendrá un visible dinamismo durante los años 2024 y 2025 aunque menor al de años anteriores debido al contexto actual de actividad económica, inflación y costes de financiación.

TECNOLOGÍA Y 5G

La tecnología se presenta como uno de los factores más determinantes en el futuro. La irrupción de avances como la inteligencia artificial está transformando los tejidos empresariales hasta tal punto de que hay quien la equipara con lo que supuso la invención de la máquina de vapor. Solo en 2023, las tecnologías y servicios móviles generaron el 5,4% del PIB mundial. Un informe reciente de PwC apunta a que el despliegue del 5G impulsará el PIB en 1,3 billones de dólares en 2030.

INDUSTRIA FARMACÉUTICA

En las últimas dos décadas la industria farmacéutica ha ganado mucho peso en la economía mundial convirtiéndose en uno de los principales dinamizadores de la economía de los países que cuentan con compañías farmacéuticas asentadas. Este sector se ha visto muy beneficiado por la Covid-19. Un *boom* que ya se ha rentabilizado. De hecho, las previsiones apuntan a un crecimiento anual del 3% en 2024, 2025 y 2026 frente al 14% registrado en 2022.

"PREVEMOS QUE EL CRECIMIENTO MUNDIAL SE MANTENDRÁ ESTABLE DURANTE 2024 Y 2025"

Contenido ofrecido por iCapital

Gestión patrimonial global: un viaje con el viento a favor



Paula Utande Rosa
Responsable de Marketing y comunicación de iCapital.

La gestión de un patrimonio es una labor delicada y compleja. No consiste simplemente en manejar el dinero. Es una cuestión de objetivos, de intereses y de necesidades. De todo lo que engloba el patrimonio de una persona y su situación vital, y como tal, debe entenderse de manera global.

Precisa de un enfoque amplio, multidisciplinar y de un gran equipo de profesionales trabajando del lado del cliente. Es necesario entender de manera global la situación de la persona que tienes enfrente: cómo ha llegado hasta allí y a dónde quiere llegar a partir de ahora.

¿Cuál es nuestra labor? Hacer todo lo posible para alcanzar sus objetivos, para llegar a su meta. En iCapital nos mueve estar del lado del cliente en ese viaje. Entender, planificar y actuar para buscar las mejores soluciones estén donde estén. La clave de un buen servicio está en diseñar una estrategia proactiva, definir bien el proceso, determinar el resultado, el nivel de diversificación, el balance entre riesgo y rentabilidad y, por lo tanto, el bienestar psicológico de cada uno.

Por todo ello, es esencial la calidad profesional y personal del equipo en un *Multifamily Office* como iCapital. Pues el servicio lo ofrece cada uno de los asesores a sus clientes, con una mirada limpia, poniendo la independencia al servicio de sus intereses.

Cada uno de los asesores conoce la historia de cada cliente a lo largo del tiempo, forjando, poco a poco y con el trabajo diario, una relación de confianza entre cliente – asesor que permite que haya un completo entendimiento de sus necesidades en todo momento. Esta es la única forma de poder cambiar de planteamiento cada vez que lo hacen los intereses de nuestros clientes. Y, precisamente, es el cambio de planteamiento cuando la situación lo requiera, la esencia que refleja el trabajo de nuestros asesores: su capacidad de renovación, de conocimiento, de empatía, de escucha y de comprensión continua hacia sus clientes, junto con la capacidad de recursos que ofrece una estructura como iCapital, teniendo acceso a todas las oportunidades del mercado. Ajustando así de forma precisa, cada una de las carteras de nuestros clientes.



Es esto, precisamente, lo que considero el "encanto" de trabajar en un *Multifamily Office*, y en concreto de la casa en la que trabajo. Es un negocio de personas y eso siempre conlleva una recompensa satisfactoria para ambas partes, tanto para quien ofrece un buen servicio como para quien lo recibe. Motivando de esta forma a nuestros asesores, y a todo el equipo que hay detrás, a mejorar el servicio ofrecido a los clientes: a continuar formándose, a buscar las mejores soluciones, poniendo el interés de los clientes en primer lugar siempre, y convirtiendo los objetivos de los clientes en los nuestros propios. Pudiendo ser verdaderos asesores del cliente.

Producido por EcoBrands

LA CLAVE DE UN BUEN SERVICIO ESTÁ EN DISEÑAR UNA ESTRATEGIA PROACTIVA, DEFINIR BIEN EL PROCESO

Casi dos décadas de apoyo a la internacionalización empresarial

España se sitúa como el quinto país del mundo por su grado de internacionalización al mismo nivel que Alemania y por delante de países como Francia o Canadá.

Por elEconomista.es



n las últimas décadas, el tejido empresarial español ha sufrido una transformación que le ha dado un importante reconocimiento a nivel internacional. Hasta tal punto, que el comercio exterior se ha posicionado como uno de los principales motores de la economía española y un generador de empleo. A este respecto, desde su fundación en 2006, *elEconomista.es* fijó como uno de sus objetivos el respaldar a las empresas en su actividad más allá de nuestras fronteras. Así, este medio de comunicación ha reforzado su seguimiento informativo para impulsar la credibilidad y el prestigio de las empresas.

Apoyar la internacionalización del tejido empresarial español no solo es una prioridad para el medio de comunicación, ocupa también un lugar destacado en la hoja de ruta del Gobierno. De hecho, el Ejecutivo tiene en marcha la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 con la que busca que el sector exterior se convierta en un componente estructural de importancia determinante para el conjunto de la economía para conseguir así mayores ritmos de crecimiento y creación de empleo.

Un objetivo que todo apunta a que se está cumpliendo. En 2023 el sector exterior español alcanzó el segundo mejor dato de exportaciones desde que se tienen registros, con una leve caída del 1,4% con respecto al máximo histórico del año pasado, situándose en 354.741 millones, según datos del ICEX.

Por destinos, la Unión Europea se mantiene un año más como el principal destino de las exportaciones españolas, acaparando el 62,7% del total. El 37,3% de las exportaciones correspondieron a terceros destinos, destacaron los incrementos de las exportaciones españolas a Oceanía (8,7%), América Latina (8,1%) y resto de Europa (4,6%). En el último año las exportaciones a muchos de nuestros principales mercados europeos, como Alemania, Italia o Polonia, han alcanzado cifras récord. También lo han hecho las exportaciones a otros mercados como el Reino Unido, Marruecos o Turquía.

Desde el organismo público destacan que, pese al complejo internacional, el comercio exterior español muestra una gran resiliencia y continúa siendo una de las palancas de crecimiento económico y generación de empleo. De hecho, hay que tener en cuenta que, en la actualidad, uno de cada cuatro puestos de trabajo en España depende de la actividad internacional de las empresas. "Debemos trabajar para que esta cifra no solo se mantenga, sino que aumente", apunta el Gobierno en su hoja de ruta.

"El sector exterior ha tenido un papel fundamental para la recuperación de la economía española tras la pandemia y ha mostrado gran resiliencia frente a los shocks externos como la guerra en Ucrania o el conflicto en Gaza", señala Xiana Méndez, secretaria de Estado de Comercio. "La evolución del sector exterior de bienes en España está siendo mejor que la del conjunto de la UE-27 y la zona euro, lo que muestra la competitividad de las empresas españolas, con un fuerte posicionamiento en los mercados internacionales".

Esta evolución se plasma en que, en la actualidad, España se sitúa como el quinto país del mundo por su grado de internacionalización al mismo nivel que Alemania y por delante de países como Francia o Canadá, según un informe de PwC. La evolución ha sido tal que en las últimas dos décadas ha pasado de no tener ninguna empresa internacional a contar con casi 2.500 y en los últimos 10 años las empresas españolas con filiales en el extranjero han crecido un 66%.

Unas cifras que previsiblemente van a seguir incrementándose en los próximos años. Y es que, más de la mitad de las empresas considera necesario modificar su estrategia de internacionalización.

AYUDAS A LAS PYMES

Con el objetivo de potenciar la internacionalización, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas, la Cámara de Comercio de España lanzó a finales del año pasado una línea de ayudas a través de la cual las pymes pueden acceder hasta a 28.000 euros para desarrollar su estrategia de internacionalización.

"La internacionalización de la economía española todavía tiene recorrido: debemos incrementar nuestras bases exportadoras, poner de relieve el valor añadido que tienen nuestros productos y diversificar mercados. Además, tres de cada cuatro empresas que empiezan a vender en el exterior abandonan un año después", explica José Luis Bonet, presidente de la Cámara de España. "Las pymes necesitan acompañamiento para afrontar estos retos. Por eso, desde la colaboración público-privada queremos impulsar y ampliar el asesoramiento individualizado y la formación con programas como este", subraya el presidente de Cámara de España.

Además, el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa dispone de una línea de créditos por valor de 250 millones de euros, con un máximo de 10 millones por empresa, para pequeñas empresas que necesiten financiación para sus proyectos de exportación o inversión en el extranjero.



LAS EXPORTACIONES MARCAN EL SEGUNDO MEJOR DATO DESDE QUE SE TIENEN REGISTROS, 354.741 MILLONES

Innovación y sostenibilidad como ejes para conectar Europa, América y Asia

Abertis es uno de los operadores de referencia internacional en la transformación de autopistas de alta capacidad y calidad, con cerca de 8.000 kilómetros de vías en 15 países.

Por EcoBrands



u capacidad para conectar ciudades, pueblos, regiones y países en todo el mundo, hace de las autopistas una de las infraestructuras más importantes en el desarrollo económico, social y cultural de cualquier sociedad. Además, son un elemento clave en el presente y futuro sostenible que se está dibujando. Algo que tienen muy presente en compañías como Abertis. Como uno de los operadores de referencia internacional en la transformación de autopistas de alta capacidad y calidad, con cerca de 8.000 km de vías en 15 países de Europa, América y Asia, Abertis ha hecho de la innovación y la investigación su seña de identidad.

A este respecto, desde la compañía proyectan nuevas soluciones a la movilidad del futuro desde el prisma de la sostenibilidad, orientadas a optimizar los servicios tecnológicos de información para la movilidad y la seguridad vial; proporcionar desplazamientos más seguros y cómodos a los ciudadanos; y proponer soluciones más sostenibles a través de la planificación y colaboración en el desarrollo de infraestructuras adaptadas a las nuevas tecnologías (conducción autónoma, conectada...) para contribuir al objetivo de la descarbonización.

Así, destacan proyectos como 5GMED Corridor, para desarrollar un modelo de infraestructura de red y servicios 5G para la movilidad del futuro en el Corredor del Mediterráneo; o EUMOB, que lleva a cabo un estudio de viabilidad detallado para la digitalización de las autopistas del Atlántico y del Mediterráneo para promover una movilidad más segura, inteligente y sostenible.

Asimismo, PODIUM, tiene como objetivo desarrollar e implementar servicios de transporte y movilidad avanzados, seguros y resilientes para pasajeros y mercancías; mientras que CRETA busca ofrecer un nuevo sistema global de monitorización y gestión inteligente del tráfico a través de diferentes tecnologías para impulsar una movilidad sostenible y eficiente.



El 100% de la energía eléctrica que usa el grupo Abertis en España proviene de fuentes renovables. ABERTIS

La sostenibilidad es un eje central en la estrategia de Abertis. Prueba de ello son los 16,2 millones de euros invertidos en actuaciones de reparación y renovación de firmes y estructuras o los 6 millones de euros que ha destinado a proyectos ESG. Junto a esto, cabe destacar que el 100% de la energía eléctrica que usa el grupo es de fuentes renovables. Asimismo, cuenta con un proyecto para el despliegue inicial de 76 puntos de recarga para vehículos eléctricos en red en áreas de servicio en España. Actualmente, están 36 en funcionamiento. Por otro lado, ha inaugurado un nuevo Centro de Seguridad Vial, Sostenibilidad e Innovación, Future Road Lab, en la C32.

SEGURIDAD VIAL Y PERSONAS

Otro de los ejes para Abertis es la seguridad vial. "Está implícita en cada una de las decisiones que tomamos en la aplicación y mantenimiento de las autopistas y en el diseño de nuevos servicios. Cada día millones de conductores nos eligen para planificar y llegar a sus destinos de la forma más segura y cómoda", indican desde la compañía.

De este modo, se realizan diferentes proyectos e iniciativas orientadas a la mejora de la seguridad vial y a la reducción de víctimas en accidentes en un 50%. Algunas de esas actuaciones son:

-Visión "Cero víctimas en carretera", a través de la monitorización continua del estado de las vías.

-Centro de Seguridad Vial (CESVI), con el cometido de analizar la seguridad vial y la accidentalidad de la red viaria para su mejora; colaborar en entidades para el fomento de la seguridad vial; y consolidar interna y externamente una cultura de la seguridad vial.

-Certificación en ISO 39001, una norma internacional de referencia que verifica su cumplimiento con la aplicación de las buenas prácticas del sistema vial.

-Monitorización continua de datos de tráfico y siniestralidad, análisis y adopción de medidas de mejora.

-Colaboración con organismos oficiales de tráfico y seguridad.

-Integración en asociaciones técnicas y participación en foros de transformación de las infraestructuras.

Junto a la seguridad, la salud es clave para Abertis. Por ello, han elaborado el Manual de Actuaciones en pista, que se ha convertido en una referencia en el sector de trabajo seguro en materia de señalizaciones de actuaciones en pista.

Asimismo, disponen de una Política de Igualdad, cuentan con el programa Empresa saludable, para mejorar el bienestar y la salud de sus trabajadores, y han puesto en marcha el programa de voluntariado "Comprometidos", que cuenta con iniciativas focalizadas en el medio ambiente, la seguridad vial, la igualdad y diversidad de la sociedad y la lucha contra la pobreza.

DESDE LA COMPAÑÍA PROYECTAN NUEVAS SOLUCIONES A LA MOVILIDAD DEL FUTURO ORIENTADAS A OPTIMIZAR LOS RECURSOS

"Llevamos más de 30 años usando la tecnología para prevenir el fraude y lograr pagos seguros"




Eduardo Prieto
Director general de VISA en España

La tecnología financiera se ha convertido en la gran aliada del sector turístico para evitar imprevistos en los procesos de compra. "La digitalización y la inteligencia artificial están ayudando a hacer los pagos más seguros. Desde Visa llevamos más de 30 años utilizando la tecnología para prevenir el fraude. Es clave el nivel de seguridad y de resiliencia del sistema, porque si se cae, nos afecta a toda la cadena de empresas", explicó el director general de Visa en España, Eduardo Prieto.

Del mismo modo, destacó que "en los últimos cinco años, hemos invertido 9.000 millones de euros para mantener los mayores niveles de seguridad. De hecho, el año pasado paramos 40.000 millones de acciones que preveíamos que podían ser fraudulentas". El directivo resaltó la posibilidad de acceder a la información de todos los usuarios para poder frenar los ciberataques.

"La confianza en un método de pago se puede perder en muy poco tiempo y eso, no solo perjudica a Visa, sino a todo el ecosistema. Si un sistema no es resiliente, ni tiene todas las garantías, el impacto sería muy grave". Ahora, casi todos los pagos se hacen vía *online*, algo que, a juicio de Prieto, provoca que haya que "expandir las capacidades para mejorar la experiencia de compra. El turista es digital y hay que darle herramientas previas para que pueda hacer un pago seguro".

Agregó que "los métodos de pago deben adaptarse a los clientes, y para ello, hay que escucharles porque reclaman soluciones constantemente y sus necesidades cambian". "Una de las ventajas de Visa es que funciona en todos los comercios en todo el mundo, por lo que hay que gustar soluciones más globales", aseveró Prieto.

"La personalización, la sencillez y la transformación son esenciales para entender al usuario"

El sector aéreo tiene muy claro que hay que poner al cliente en el foco de la experiencia. Para Nacho Tovar, director de Innovación y Transformación Digital de Iberia, esto conlleva estar cerca de ellos y conocer sus necesidades: "El usuario es cada vez más exigente y hay que saberlo escuchar y entender. En este sentido, la personalización, la sencillez y la transformación son esenciales para entender al viajero", resaltó

El responsable de innovación de la aerolínea resaltó la importancia de fortalecer las sinergias entre turismo y transporte, con otros socios del sector que faciliten la intermodalidad. "Para nosotros, el ferrocarril es una pieza clave para garantizar la conectividad, por eso nos hemos asociado con Renfe y hemos lanzado *Train and Fly*", dio a conocer. Asimismo, destacó que "Iberia siempre está entre las primeras posiciones de las compañías más puntuales, y eso es algo que el cliente sabe".



Nacho Tovar
Director de Innovación y Transformación Digital de Iberia

"Hay que conocer las tendencias y la tecnología es un facilitador para conocer a tu cliente"

La convivencia entre varias generaciones de turistas ha dado lugar a una nueva realidad en el sector, porque cada cliente tiene unas necesidades y unas demandas, explicó la vicepresidenta Global de Expansión de Meliá Hotels International, María Zarraluqui. "Hay que conocer las tendencias que van cambiando. En este caso la tecnología es un facilitador que ayuda a conocer al cliente". Para ello, desde Meliá llevan "años estudiando al turista, y colaboramos con empresas como Google o Amazon".

La cadena de hoteles reconoció haber dejado atrás la pandemia y la mejora de su situación económica. "Nuestras previsiones para este año son más que positivas, para este verano ya hay un crecimiento a doble dígito para las reservas y en ocupación", comentó Zarraluqui. También resaltó que "ahora se pone el hotel como centro de la experiencia, por eso hemos incluido *discovery centers* los hoteles con elementos típicos de sus entornos".



María Zarraluqui
Vicepresidenta Global de Expansión de Meliá Hotels International

"Hay un gran impulso inversor y esto permitirá atraer más turistas a España"



Gonzalo Pastor
Director de Desarrollo y Diseño de Nuevos Productos de Renfe Viajeros

El papel de los inversores es fundamental en cualquier sector; pero en el turismo se está viviendo un *boom*. "Hay un gran impulso inversor, como nunca antes se había visto, y esto permitirá atraer más viajeros", argumentó el director de Desarrollo y Diseño de Nuevos Productos de Renfe Viajeros, Gonzalo Pastor. En los últimos años, la compañía de movilidad ha invertido 250 millones de euros en proyectos de digitalización.

El directivo resaltó el auge de su oferta ferroviaria en un momento de dura competencia. "Estamos muy contentos, cerca de 32 millones de viajeros usaron el año pasado nuestros trenes de alta velocidad. La cantidad de frecuencias y destinos que tenemos hace que la gente confíe en nuestros trenes, y por eso estamos en un buen momento", comentó.

Siguiendo esta línea, Pastor desveló su apuesta por nuevas fórmulas de viaje, poniendo al cliente en el centro dado que cada vez pide más experiencias y, con ello, multitud de combinaciones. "Tenemos trenes turísticos de un solo día, donde combinamos el tren con autobuses para ofrecer rutas guiadas. Para ello, firmamos acuerdos con las administraciones públicas, con los gobiernos autonómicos e incluso con las instituciones turísticas. Por otro lado, contamos con trenes de lujo, de mayor duración, que son como palacios rodantes. Ejemplo de ello son los trenes Transcantábrico Gran Lujo o Al-Ándalus, que permiten vivir una experiencia única con coches de otro siglo. En ellos, el tiempo no es tan relevante, sino que importa más disfrutar del viaje y de toda la experiencia que creamos".

Desde Renfe abogan por poner al "cliente en el centro porque quiere mejorar su experiencia y exige multitud de rutas para poder escaparse en cualquier momento".

"Los viajes ya son desestacionalizados, los viajeros saben más y exigen nuevos destinos"

El viajero ha dado un giro de 360º y ha cambiado por completo. El director general de Ávoris Corporación Empresarial, Juan Carlos González, destacó que "hemos notado una maduración del cliente español. Sus viajes son desestacionalizados, los clientes saben más de lo que sabían antes y exigen destinos nuevos". Por ello, agregó que "en lo que va de año hemos creado 30 nuevos vuelos origen-destino, frente a antiguamente, cuando costaba mucho estrenar rutas en España. Esto se debe a que el motivante del viaje antes era conocer un destino, y ahora es cualquier motivo".

A pesar de que las crisis de la pandemia fue muy dura para el sector, González alegó que "la situación es buena y sana, y la pandemia ya está un poco olvidada. El negocio de este año ha empezado con fuerza, mejorando los datos de 2023, e incluso superando en algunas áreas los datos de 2019, que es lo que todos estábamos esperanzo. Estamos con los dedos cruzados porque el turismo se juega el año durante el verano".



Juan Carlos González
Director general de Ávoris corporación Empresarial

"Hay que trabajar en las infraestructuras de las ciudades, porque no están preparadas"

Pese a que el viento sople de cola, las empresas turísticas continúan afrontando muchos retos por delante. El *regional manager* de Cabify en España, Daniel Velazco-Bedoya, destacó la necesidad de "trabajar en las infraestructuras de las ciudades, porque no están preparadas para lo que está por llegar." Por ello, y por las trabas que supone una regulación cada vez mayor, ha reclamado "trabajar conjuntamente como sector, no sólo como empresas".

Velazco-Bedoya puso el foco en dar soluciones a las necesidades de los usuarios. "El 40-50% de los viajes se hacen por ocio, según nuestros datos. Si se compara con otros países, España destaca mucho más. Por eso nuestras soluciones están muy enfocadas en solventar los picos de demanda", exclamó. Cabify confirmó su buen desempeño este miércoles, cuando presentó los mejores resultados de su historia: "Hemos crecido un 30%, llegando a 900 millones de dólares de facturación total", explicó.



Daniel Velazco-Bedoya
Regional Manager de Cabify en España

Muñoz: "España necesita convertirse en un destino cien por cien digital"

El turismo debe ser un motor de la economía y catalizador para la sostenibilidad

N. G. MADRID.

"España debe convertirse en un destino 100% digital" y, para ello, se han puesto en marcha convocatorias específicas para apoyar a las pymes en la transformación digital, destacó Ana Muñoz, subdirectora general de Desarrollo y Sostenibilidad Turística del Ministerio de Industria y Turismo, en la inauguración de la jornada "La consolidación del sector turístico", organizada por *elEconomista.es* y patrocinado por Globant, Iberia, PayPal y Visa.

Muñoz aseguró que "el turismo debe ser un motor clave de la economía y también un catalizador para la sostenibilidad, la innovación y el conocimiento". La resiliencia del sector permitió una recuperación de la crisis sanitaria en un tiempo récord, demostrando la fortaleza y adaptabilidad del modelo turístico español.

La pandemia de Covid-19 provocó una caída del 70% en los movimientos turísticos a nivel mundial, reduciendo el PIB global en un 2%. A pesar de esta crisis, "España se mantuvo como uno de los países más competitivos en el sector turístico, gracias a la calidad de sus infraestructuras y una oferta turística altamente competitiva", destacó.

> España cuenta con 3.400 millones de fondos europeos para transformar el modelo turístico

La subdirectora también subrayó la importancia de la conectividad, la sostenibilidad social y medioambiental, la digitalización y la calidad de la oferta turística española. En este contexto, destacó el Plan de Competitividad, que comenzó en 2021, financiado con 3.400 millones de euros de fondos europeos, cuyo objetivo es transformar el modelo turístico del país. Este plan está alineado con la Agenda de Recuperación y Transformación Europea y se enfoca en tres objetivos principales: mayor digitalización, competitividad y sostenibilidad.

En términos de sostenibilidad económica, Muñoz destacó la necesidad de adaptarse a la demanda y de profesionalizar los servicios para atraer a un turista más selectivo y de mayor calidad, que genere beneficios y conviva en armonía con los residentes locales. Este enfoque se complementa con la sostenibilidad ambiental, donde los desafíos del cambio climático exigen una atención urgente.



Ana Muñoz, subdirectora general de Desarrollo y Sostenibilidad Turística del Ministerio de Industria y Turismo. DAVID GARCÍA

"Muchas empresas turísticas españolas ya son líderes en innovación y sostenibilidad". Desde la Secretaría de Estado, los fondos europeos también se están dedicando a mejorar la eficiencia energética de los edificios, promover la economía circular, implementar sistemas de gestión de residuos, fomentar la movilidad sostenible, y llevar a cabo estudios sobre el uso del agua y la gestión de la huella hídrica de la actividad turística.

Asimismo, subrayó que "la tecnología se presenta como un aliado fundamental para la sostenibilidad, permitiendo una mayor eficiencia, menor consumo y mejor gestión de los recursos turísticos". La transformación digital no solo implica mejorar la eficiencia, sino también adaptarse a un turista más exigente y conectado, que actúa como prescriptor en plataformas digitales.

Por último, Muñoz remarcó que el trabajo en sostenibilidad y digitalización es esencial para la competitividad y para una nueva forma de entender el turismo. Estos objetivos ayudan a "enfrentar los retos de la estacionalidad y la excesiva concentración turística, obligando a repensar las estrategias competitivas". Con los fondos *Next Generation*, España está aprovechando la riqueza y diversidad de destinos para distribuir mejor los efectos del turismo y aspirar a un flujo constante de turistas durante todo el año. Muñoz enfatizó la necesidad de ser creativos y ambiciosos al diseñar el modelo turístico, enfocándose en ofrecer experiencias únicas, sostenibles y digitales.

Bolsa & Inversión

El Ibex busca cerrar el mes como el europeo más alcista tras subir un 4,5%

Otros grandes índices del continente como el EuroStoxx 'luchan' por cerrar en números 'verdes'

La bolsa española aún supera el avance anual del tecnológico Nasdaq 100, al anotarse un 11,8%

Paola Valvidares MADRID.

El Ibex 35 busca cerrar el mes como el índice más alcista de Europa con una subida que, a falta de una sola sesión, alcanza el 4,46%. Mientras, el resto de índices del continente batalla por no cerrar otro mes consecutivo en terreno negativo pese a haber conseguido marcar máximos del año en la segunda semana de mayo.

La bolsa española es la más alcista del mes dentro del *Viejo Continente* después de haber concluido el ejercicio de abril con pérdidas de un 2%, aunque no termina en sus máximos del mes, los 11.370 puntos, sino por el entorno de los 11.338 puntos. Con la subida que ya acumula en el año, un 11,8%, logra superar incluso al Nasdaq 100, que en lo que va de 2024 suma un 10,64%, mientras que también adelanta en el mes al 4,09% del S&P 500. Wall Street también ha roto sus máximos, en este caso históricos, durante el mes.

Aunque el índice español encabeza las subidas mensuales, destacan otros índices europeos, como el Dax alemán que se apunta un 3%. Le sigue el Ftse Mib italiano, que marca una subida del 2%, y continúa siendo el índice más alcista de Europa en el año, gracias a lograr un ascenso del 13,5% en este 2024. Por otro lado, el índice de referencia a nivel continental, el EuroStoxx 50, sube hasta el 1,24%, cierra en 4.982 puntos, después de haber conseguido anotar sus máximos del año 2000 al superar los 5.035 puntos.

Para el analista y estratega de *Ecotrader*, Joan Cabrero, la pérdida de su soporte intermedio, los 5.000 puntos enteros, plantea "una posible nueva caída a la base de esa consolidación en los 4.870 puntos, que es la línea divisoria que separa un contexto consolidativo y potencialmente alcista de uno correctivo bajista que al menos plantearía caídas a los 4.675 puntos y en el peor de los casos los 4.410 puntos".

En este último día del mes, la atención de los inversores está puesta en la publicación de los datos de inflación en los países europeos, pero especialmente en el IPC (Índice de Precios de Consumo) de la Unión Europea del mes de mayo. Este dato es especialmente importante a la puerta de la rebaja de tipos de interés en Europa, a seis días de la próxima reunión de junio del Banco Central Europeo (BCE).

Algunas cifras preliminares de inflación ya han salido a la luz, como es el caso de España y Alemania, ambas aumentan: el IPC español sube tres décimas, pasa del 3,3% al 3,6% y el de Alemania también mejora dos décimas. Desde Bankinter afirman que "la inflación alemana repunta en mayo como era esperado, pasando del 2,4% desde el 2,2% anterior", pero para el banco esto "no altera la expectativa de que el BCE bajará 25 puntos básicos en su próxima reunión del 6 de junio y, de momento, de un recorte más hasta final de año".

Algunos expertos consideran que las bolsas podrían seguir al alza apoyadas por los beneficios de las empresas. "La renta variable mundial debería verse impulsada por el crecimiento de los beneficios este año. (...) La temporada de presentación de informes del primer trimestre corrobora nuestra convicción, con unos resultados empresariales mejores de lo esperado en EEUU y Europa. Las previsiones de beneficios de consenso para 2024 y 2025 han aumentado en la mayoría de los mercados", señalan desde Lombard Odier en un informe.

En Wall Street, los principales índices de Estados Unidos han conseguido cotas récord en mayo: el Dow Jones pasó los 40.000 puntos por primera vez en su historia, pero no se quedaron atrás ni el S&P 500, que renovó los 5.300 puntos, ni el Nasdaq 100 que superó los 18.590 puntos. El índice industrial sube un 0,76% mensual, pero desde su techo cae un 4,7% y cierra el mes en el entorno de los 38.000 puntos. Mientras, el S&P 500 acumula un alza del 4%, según datos a media sesión del jueves. Pero es el Nasdaq 100 quien se roba el protagonismo este mes con su subida del 7,50%, lo que la convierte en la bolsa más alcista de Nueva York, empujada por los excelentes resultados de las tecnológicas, especialmente por las cuentas de Nvidia.

La principal empresa de la inteligencia artificial reportó un crecimiento del 260% en sus ingresos del primer trimestre del 2024, que alcanzaron los 26.000 millones de dólares frente a los 24.700 millones que esperaban los expertos. Sin embargo, Nvidia no es la que más sube en este mes (32%), sino que es Moderna la que avanza más, logrando una subida del 35% en el precio de sus acciones.

Los valores más alcistas

En el Ibex, cinco de las 35 firmas acumulan subidas de más del 10% en mayo. Solaria se revaloriza un 23% tras la publicación, impulsada sobre todo a raíz de sus resultados publicados el pasado lunes, que sorprendieron al mercado por superar sus expectativas ligeramente.

Pisándole los *talones* está Indra, que se convierte en la segunda firma más alcista del Ibex con un alza del 17,8% en su cotización en el mes de mayo, continuando su *rally* alcista de los últimos meses, recibiendo un *empujón* extra, de la misma manera, por las cuentas de la tecnológica que superaron con diferencia las expectativas de los expertos.

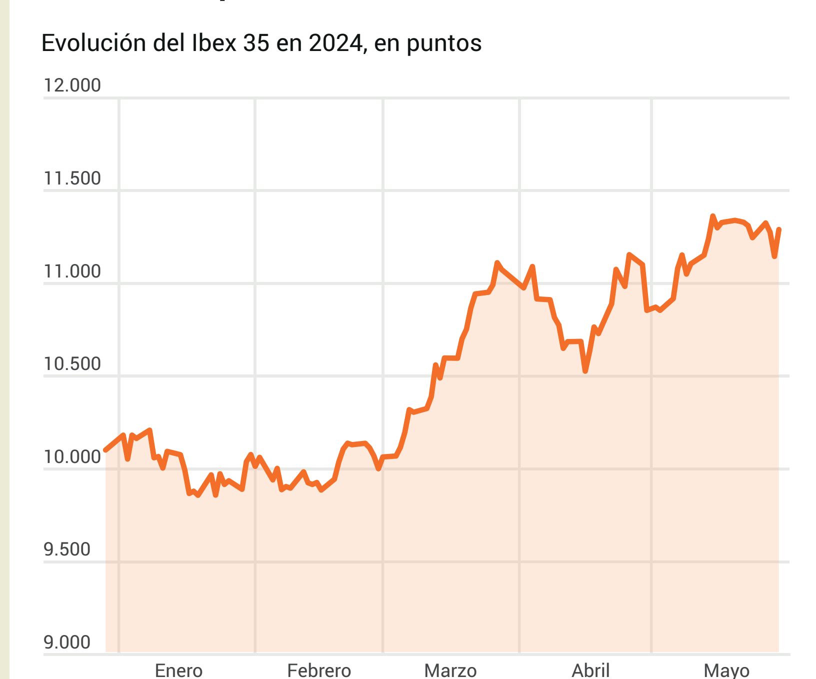
Acercándose el verano, Fluidra, multinacional que se dedica a las piscinas y al negocio del *wellnes*, se eleva un 15% en la bolsa. A esta le siguen la socimi Colonial con un 13,4% de progreso y Acciona Energía, con un 12,7%.

> **Cinco de las 35 empresas que conforman el Ibex acumulan subidas de más del 10%**

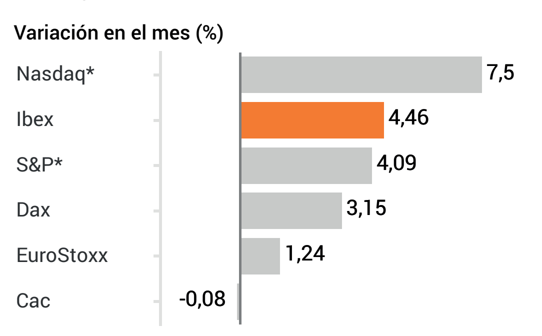
Solo cuatro firmas bajistas en mayo

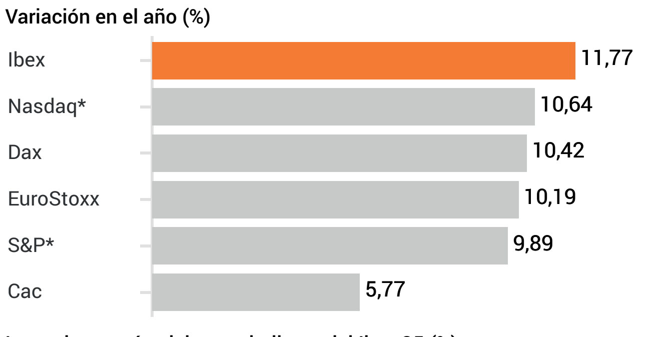
En este fin de mes, solo cuatro de los valores del índice español cotizan con pérdidas en el mes de mayo. El *holding* de aerolíneas británico y español, IAG, es la que peor se comporta, corrige un 2,24% este mes, seguida por la aseguradora Mapfre con una caída del 2,14%. El BBVA entra dentro de las que más pierde, debido a las caídas de la opa hostil que lanzó a Sabadell, dejando al banco con una caída del 2%. La última bajista es Acerinox que pierde un 0,69% también este mes, aunque esta ha informado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores su nuevo cambio estratégicos. Según explican desde Renta 4 esta es una noticia positiva para la adaptación de la acerera al mercado europeo y asiático.

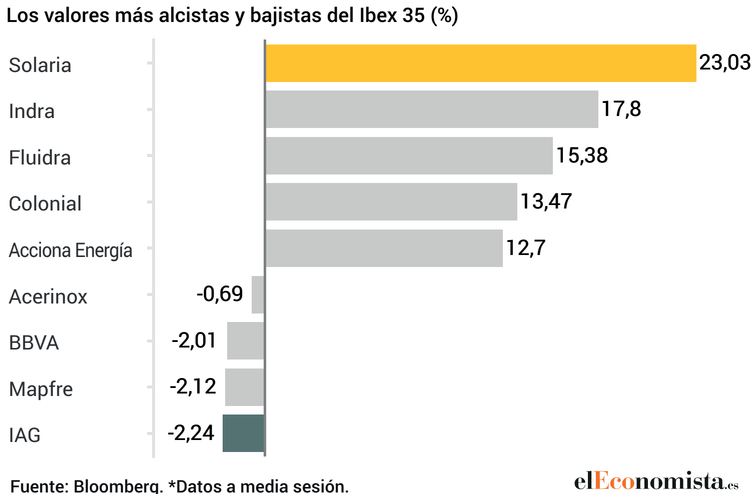
La bolsa española sube más de un 11% en 2024



Radiografía de los principales mercados







Fuente: Bloomberg. *Datos a media sesión. elEconomista.es

Bolsa & Inversión

Tensión en el mercado de renta fija: las ventas de bonos se imponen

Los inversores deshacen posiciones ante el posible retraso en los recortes de tipos

María Domínguez MADRID.

Las ventas de bonos en el mercado secundario se intensifican. Llevamos ya 2 semanas viendo cómo los inversores deshacen posiciones en renta fija, después de una primera mitad del mes que había sido muy positiva para este activo. En cualquier caso, pese a los descensos que vemos desde el 16 de mayo, el inversor en deuda mundial recupera, por precio, un 0,73% en mayo, si nos fijamos en el índice Bloomberg Global Aggregate; quien está invertido en deuda corporativa mundial se anota un 1%.

Hablamos de *recuperar* porque en el cómputo anual 2024 está siendo un mal ejercicio. Esos dos inversores pierden un 3,9% (con la deuda global) y un 2% (con la corporativa) en un año que se pronosticaba fabuloso para la renta fija. El comienzo de las bajadas de tipos –que marca un momento histórico para tener bonos en cartera– se ha ido retrasando, de ahí que este activo no lo haya hecho como se esperaba.

Como decíamos, la escalada de los precios de los bonos se ha desinflado en las últimas dos semanas. Hasta mitad de mes, las compras de deuda se impusieron en el mercado de forma radical. Los inversores se posicionaban en renta fija (después de meses vendiéndola) a pocas semanas de la primera bajada de tipos en Europa, que el mercado sigue dando por segura en su reunión del próximo jueves, 6 de junio. Pero lo que ocurra después está en el aire. En los últimos días, el dato de subida de los salarios en Alemania ha hecho pensar en mayor inflación, lo que complica las bajadas más allá de junio. Y sin esos recortes, la renta fija sufre.

El dato sobre salarios se sumaba a otra noticia previa que ensombrecía la posibilidad de bajadas en EEUU: después de que las actas de la última reunión de la Reserva Federal reflejasen preocupación por

> Pese a las caídas vistas desde mitad de mes, el inversor en deuda global recupera un 0,73% en mayo

el aumento del IPC, varios miembros de la Fed se mostraron dispuestos a subir más los tipos.

¿Es momento de alargar las duraciones? “En condiciones normales de mercado, los inversores en renta fija podrían optar por aumentar la duración de sus carteras en previsión de una contracción económica. Y es que, a pesar del dinamismo que está demostrando la economía estadounidense, ya están apareciendo las primeras grietas: ahora se esperan muchos menos recortes de tipos para 2024”, explica Chris Bowie, gestor de carteras en TwentyFour, una *boutique* de Vontobel. La rentabilidad ofrecida por los bonos a más corto plazo todavía supera las de los de mayor duración, explica Bowie, “lo que significa que a menudo no hay *yield* adicional en oferta para asumir más riesgo de capital en el crédito a mucho más largo plazo”.

En el contexto de las recientes ventas de bonos que hemos vuelto a presenciar, la rentabilidad que ofrece el *T-Note* ha escalado de nuevo hasta el filo del 4,6% (en este activo, caídas del precio se traducen en subidas del rendimiento). No llega al 4,7% que tocó a finales de abril, su máximo anual.

Si nos fijamos en las principales categorías que recoge Bloomberg, la más alcista en mayo es la deuda emergente en dólares, que se anota un 1,3% por precio. También es uno de los pocos segmentos dentro de la renta fija que logran estar en positivo en el año: repunta un 1,13% en lo que llevamos de 2024. Volviendo al mes de mayo, la segunda categoría que mejor resiste es el *high yield* global, que lleva todo el ejercicio haciéndolo bien: se anota un 1,17% en mayo y un 2,46% en el conjunto de 2024. Algo similar sucede con la *deuda basura* (forma en la que también se denomina al *high yield*, que es deuda con más alto riesgo de impago) paneuropea. También se coloca entre los mejores del mes el índice de cédulas hipotecarias de EEUU (US MBS), que sin embargo en el año sufre pérdidas superiores al 2,9%.

> Es pronto para alargar duraciones, señalan desde TwentyFour, una boutique de Vontobel

El índice de deuda global deshace lo avanzado

Evolución, por precio, del índice de deuda mundial de Bloomberg*, en puntos



Las categorías de deuda que mejor resisten en el mes

Categoría	Var. por precio en mayo (%)	Var. por precio en 2024 (%)
Deuda emergente en dólares	1,27	1,13
'High yield' global	1,17	2,46
U.S. MBS	1,15	-2,94
Crédito global	1,11	-2,02
'High yield' paneuropeo	1,03	2,79
Deuda corporativa	1,00	-1,96
Bonos ligados a la inflación	0,97	-3,38
Deuda en dólares	0,93	-1,89
US Aggregate	0,91	-2,40
'High yield' EEUU corporativo	0,85	1,38

Fuente: Bloomberg. *Bloomberg Global Aggregate Index. elEconomista.es

La OPEP+ se prepara para extender el recorte de oferta

Las diferencias entre los miembros del cártel amenazan con acabar el acuerdo pronto

A. Moreno / V. Blanco Moro MADRID.

La OPEP se acerca a un momento que puede marcar por completo tanto su historia como al mercado petrolero de todo el mundo: el final de los recortes. El grupo se acerca a una reunión clave en junio, en la que tendrá que decidir si ampliar o no los límites a la producción o, por el contrario, empezar a reducirlos poco a poco. En principio la gran mayoría de instituciones y analistas dan por hecho que, con un petróleo en retroceso y el contexto actual de mercado, el cártel tomará la determinación de mantener sus restricciones. Sin embargo, tanto las fisuras dentro del cártel como numerosos factores están generando el contexto perfecto para que el encuentro siente las bases de la desescalada y la decisión pueda llegar en meses posteriores.

“La OPEP se enfrenta a una decisión realmente difícil” explican los expertos de ANZ Research. Por un lado, la firma señala a una débil demanda y una expansión de la producción fuera del cartel como argumentos para sostener su producción. Sin embargo, ya llevan mucho tiempo limitando su capacidad y los principales actores empiezan a acumular razones para utilizar todo su músculo petrolero. El propio FMI espera que sea en la reunión

> El FMI espera que el cártel empiece a aumentar la oferta en la reunión del mes de julio

inmediatamente posterior, la de julio, cuando comience a incrementar la oferta.

Edoardo Campanella, economista experto en energía de Unicredit, explica que ahora el conflicto en Oriente Medio, que estaba ya totalmente descontado, empieza a pasar a un segundo plano y ahora, con los precios del crudo de referencia europeo *(Brent)* retrocediendo a los 82 dólares, el foco se lo lleva los próximos movimientos del cártel. En ese sentido, aunque confirma junio como el mes en el que comenzará la bajada, su expectativa es que comiencen a “eliminarse gradualmente” en un proceso que se dará “en el segundo semestre de 2024”. Es decir que en los meses posteriores ya debería empezar a negociarse la primera ‘relajación’.

Las tensiones vienen de la gran capacidad ociosa del grupo, es decir, una potente infraestructura durmiente, que podría generar un importante impulso económico solo teniendo en cuenta que Arabia Saudí, el líder del grupo, puede poner en el mercado un 20% más de barriles de la noche a la mañana.

Los otros grandes actores de la OPEP estén ampliando su capacidad para, tan pronto como salte la liebre, poder inyectar crudo a pleno pulmón en el mercado mundial. Un ejemplo de esto es que Emiratos Árabes Unidos el segundo mayor productor del grupo (4 millones de barriles diarios) anunció que su capacidad de producción incrementaria más de lo previsto con un músculo capaz de inyectar 4,85 millones de barriles diarios frente a los 4,2 millones.

Es mucho más agresivo el caso de otros actores como Irak, que han tenido una verdadera polémica de declaraciones que hace pensar que el consenso del cártel no es ni mucho menos total. La semana pasada el ministro de Energía Hayan Abdul Ghani afirmó taxativamente que su país “no aceptaría ninguna renovación” de las reducciones de la OPEP en la próxima reunión.

Aún cae un 8% en el año

Evolución de ArcelorMittal en 2024, en euros



Fuente: Bloomberg. elEconomista.es

ArcelorMittal rebota después de tocar sus mínimos de 2024

El consenso de expertos estima un potencial superior al 33% mientras se mantiene como la acerera más barata

María Domínguez MADRID.

ArcelorMittal registró un rebote de hasta el 3% en la sesión de ayer tras haber tocado los mínimos del año, en los 23,1 euros por acción. La combinación de una reducción de la demanda de acero en Europa y la débil situación de la economía china pesa sobre el sector que cede por igual sobre el parqué. En el caso de Arcelor el 2024 se lleva un 8% del precio. Sin embargo, ninguna valoración de las firmas que siguen a la compañía consideran que la compañía cotiza por encima de donde debería.

El consenso de mercado que recoge FactSet considera que ArcelorMittal tiene margen de mejora hasta los 31,6 euros por acción que establecen como precio objetivo. Es decir, el potencial alcista alcanza el 34% a precios actuales. Una de las firmas que menos recorrido ve es Goldman Sachs, que acaba de iniciar su seguimiento en una de las dos acereras del Ibex 35 con un precio objetivo que se sitúa en los 26,6 euros. Para Matt Greene, analista del banco de inversión, el atractivo de la compañía reside en el largo plazo y no tanto en el crecimiento que se espera en la compañía en periodos más cortos de tiempo, donde la demanda seguirá condicionada por la recuperación de China.

> La compañía espera un incremento de la demanda de acero del 4% para el conjunto del 2024

Una de las firmas más optimistas con ArcelorMittal es Citi, donde consideran que la compañía debería cotizar en los 40 euros por título que la compañía no alcanza desde 2012. "La compañía ha ofrecido unas perspectivas optimistas de demanda de acero para este 2024. La empresa ha optimizado su producción mientras el segmento de Europa lidera el ritmo de recuperación de ganancias", recogió el analista de la firma, Efren Ravi.

Existe una práctica unanimidad en que ArcelorMitall no cerrará el 2024 con un beneficio bruto de explotación superior al visto en el año pasado. Según la media de los expertos, el ebitda del grupo alcanzaría los 6.700 millones de euros que estaría un 4% por debajo de lo visto en el último ejercicio completo. Por contra, los esfuerzos de la compañía de los últimos años por reducir su deuda permitirían cerrar el ejercicio en curso con un resultado neto tres veces por encima del visto en 2023.

Por otra parte, Arcelor sigue siendo la acerara más barata entre sus principales competidoras cotizadas, incluida Acerinox. El PER (veces que el beneficio queda recogido en el precio de la acción) de ArcelorMittal se sitúa bajo las seis veces lo que supone un descuento frente al sector superior al 30%.



Más información en **www.eleconomista.es**

Redeia 'se gana' a otro analista: Banco Sabadell aconseja comprar

La compañía eléctrica consigue la mejor recomendación del consenso desde 2016

Violeta N. Quiñonero MADRID.

Desde que el pasado noviembre el consenso de analistas descolgase el cartel de vender de las acciones de Redeia, son cada vez más los expertos que mejoran sus consejos. En esta ocasión ha sido el equipo de análisis de Banco Sabadell, que ha mejorado su recomendación para la eléctrica pasando del vender que aconsejaba con anterioridad al comprar que le otorga tras esta revisión.

"Aunque a corto plazo esté afectada negativamente por la decreciente retribución regulatoria de los activos amortizados pre-1998, a partir de 2026 la tendencia debería revertir con el nuevo marco regulatorio de redes de transporte eléctrico 2026-2031", argumentan desde Sabadell para justificar su cambio de recomendación. Añaden que "a lo largo del segundo semestre debería haber algo de visibilidad sobre este nuevo marco, una vez abierta la consulta pública para la revisión de su metodología; entre otros cambios, esperaríamos una mejora de la retribución financiera que pondría en valor las fuertes inversiones que Redeia ya habría iniciado. Esto, unido a la elevada rentabilidad por dividendo con mucha visibilidad, nos lleva a mejorar nuestra recomendación con un precio objetivo de 19,50 euros por acción".

Con este cambio, Banco Sabadell se une al 55% de analistas que aconsejan tomar posiciones en la cotización de Redeia. Este es, además, el porcentaje de compras más elevado desde 2012 y la compañía eléctrica se hace con su mejor recomendación desde 2016.

El equipo de análisis de la entidad catalana se posiciona, además, por encima del precio objetivo medio que recoge FactSet, que establece el valor de las acciones de Redeia en los próximos 12 meses en los 17,95 euros por acción (sobre precios actuales, tiene un potencial alcista del 10%). De alcanzar Redeia el precio objetivo medio que establecen los expertos, sus títulos lograrían remontarse hasta cotas de septiembre de 2020.

Tiene un potencial alcista del 10%

Evolución de la recomendación de Redeia en los últimos 10 años



Fuente: FactSet. elEconomista.es



F. Painter (Mediatree), J. Villota (G. Sachs), I. Escrivá (Cuatrecasas), D. Vázquez (Gestamp) y E. Rodríguez-Viña (Renta 4).

FORO MEDCAP

El mercado no tenía tanta hambre de OPV desde 2021

Los expertos ven un entorno mucho más favorable para los debuts y cuantifican otras once empresas que planean salir

María Domínguez MADRID.

"Estamos en un entorno mucho más favorable" para las salidas a bolsa después del exitoso debut de Puig, afirmó Javier Villota, director ejecutivo de Goldman Sachs, durante su intervención en una mesa redonda en el Foro Medcap. Este Foro, celebrado desde el martes hasta ayer jueves en el Palacio de la Bolsa de Madrid, es el gran evento anual de las pymes cotizadas.

Desde Goldman Sachs no esperan "una fiesta" de debuts bursátiles como en 2021, "ni una actividad disparada", pero sí "una normalización", un regreso a los niveles del periodo 2016-2018 en este sentido. "Hemos presenciado signos positivos, en un 2024 en el que ya hemos visto transacciones en distintas jurisdicciones europeas, en las que además hemos sido responsables", como son Galderna (farmacéutica que debutó en Suiza), CVC Capital Partners (firma de capital riesgo que se estrenó en Amsterdam), Douglas (cadena alemana de perfumerías) y la propia Puig.

Javier Villota también explicó que en estos debuts recientes (Puig, Galderna y CVC) no ha sido necesario contar con *inversores ancla* que ya se hubieran comprometido a adquirir paquetes relevantes y garantizar el éxito de la operación (ya que adquieren buena parte de lo ofertado, generando un efecto llamada). "En las transacciones de este año hemos visto que, dada la calidad de los activos y la demanda, ha sido posible generar el mismo efecto de escasez sin esos inversores ancla", explicó Villota.

Además de Puig, "hay otras once empresas en España que, oficialmente, piensan en salir a bolsa. Sí que estamos asistiendo a un movimiento positivo y un apetito que no vimos en 2022 ni en 2023", señaló, por su parte, Fallon Painter, CEO de Mediatree Europe, quien añadió: "Tengo un *outlook* bastante positivo, existe ese apetito, pero todo el ecosistema tiene que apoyar. Soy optimista, pero con cautela". También el ejecutivo de Goldman Sachs apuntó a esa cautela, ya que "tendremos baches en el camino".

Por su parte, Elías Rodríguez-Viña, director general de Renta 4 Banco, quiso señalar que el debut bursátil "es una gran oportunidad para determinados empresarios, pero no todo el mundo quiere salir a bolsa". Puso el ejemplo de dos grupos exitosos, Mercadona e Inditex, la primera de las cuales no cotiza. "Lo importante es que las empresas que decidan hacerlo tengan una propuesta de inversión seria. Es necesario contar con un plan de negocio bien hecho y con capacidad de ejecutarlo. Debe haber recorrido para la acción; si el primer inversor que confía en ti no puede aspirar a una TIR superior al 15%, no tiene mucho sentido", ha añadido.

En la mesa, que estuvo moderada por Ignacio Escrivá de Romaní, socio de Cuatrecasas, también participó David Vázquez, secretario del consejo de administración de Gestamp. La compañía salió a bolsa en abril de 2017. "En aquel momento ya habíamos llegado al nivel de madurez adecuado", explicó. "La salida a bolsa supone realmente un cambio cultural. En nuestro caso, desde los años 90 ya teníamos en nuestro capital un socio de referencia, Arcelor, que tuvo un 35% de Gestamp hasta la salida a bolsa". Tener un socio de este tipo les obligó a formalizar cuestiones relacionadas con el gobierno corporativo. Otro hito "importante antes de salir al mercado" es el de emitir bonos. "Como ejercicio previo a ese debut, emitir deuda tiene mucho sentido para las compañías", apuntó Vázquez.

La ESMA supervisará los 'ratings' ESG

"El pasado 24 de abril, el Parlamento Europeo aprobó la regulación para las agencias de 'rating' de sostenibilidad", explicó, en una mesa redonda sobre el 'Net Zero', María Cristina Romero, head of Sustainable Finance de EthiFinance en España y Portugal. Esto implica "un clarísimo paralelismo con las agencias de crédito", destacó esta experta. En el marco de la misma mesa, Mariola Domenech, directora de Sostenibilidad de Acciona Energía, se refirió al estándar europeo de bonos verdes, con el que la compañía se siente "confortable". Domenech destacó que la filial de Acciona ha emitido cuatro bonos verdes desde 2021, por 2.000 millones de euros.

El mayor debut del año en Italia: Golden Goose busca 100 millones

La firma de zapatillas, con Permira como accionista, pone en marcha su salida a bolsa

elEconomista.es MADRID.

Las salidas a bolsa están viviendo un año de recuperación en Europa. Tras un tiempo de inactividad con las subidas de tipos de interés y el complicado entorno macroeconómico, las firmas están volviendo a debutar en el parqué e Italia ya se está preparando para el desembarco más importante del año.

Golden Goose, la marca local de zapatillas exclusivas, pretende saltar pronto a la bolsa de Milán con una valoración 3.000 millones de euros (incluyendo la deuda), según ha indicado la firma en un comunicado este pasado jueves. Ya a principios de semana se filtró que la compañía estaba acelerando el proceso.

La firma ha anunciado ahora que espera recaudar más de 100 millones de euros con este movimiento. Su actual propietario es la firma de capital privado Permira, que también espera importantes ganancias a través de venta de acciones. Aunque aún quedan por explicarse los detalles, se espera que salga al parqué el 25% del capital de la firma por lo que sería la OPV más grande de Italia en todo el año. Se une así a otras empresas que han salido a bolsa en 2024 como Puig o CVC.

"La OPI (oferta pública inicial) es la consecuencia natural de una historia de éxito que comenzó en Venecia en 2000. Creamos una marca de lujo que hoy une a una comunidad de 1,5 millones de personas en más de 80 países. Ahora podemos escribir un nuevo capítulo de nuestra historia para una audiencia aún más amplia", afirmó en una nota el consejero de administración de Golden Goose, Silvio Campara.

La firma planea utilizar los ingresos de la OPV para pagar la deuda. La compañía tiene como objetivo unas ventas netas de alrededor de 1.000 millones de euros para 2029, frente a los 587 millones de euros del año pasado. Alrededor del 90% de su negocio proviene de Estados Unidos, Europa, China y Japón, según datos de *Bloomberg*.

Arabia Saudí planea una venta mil millonaria de acciones de Aramco

elEconomista.es MADRID.

Arabia Saudí se está preparando para lanzar formalmente una oferta secundaria de acciones de la petrolera Aramco, según informan desde *Bloomberg*.

La operación ha atraído el interés de inversores de Oriente Medio y Europa y la venta de títulos podría recaudar más de 10.000 millones de dólares y convertirse en una de las mayores ofertas de este tipo a nivel mundial de los últimos años.

Según recogen desde *Bloomberg*, aún no se han tomado las decisiones definitivas sobre el periodo de la oferta y los términos del acuerdo, incluido su tamaño, aún podrían cambiar. Es probable que la ampliación se valore con un descuento de hasta el 10% sobre el precio actual de cotización de las acciones, aunque este porcentaje podría reducirse en función de la demanda de los inversores.

La oferta se produce en un entorno de castigo para las acciones de Aramco, que cotizan actualmente en mínimos de hace algo más de un año. Según explican desde *Bloomberg*, el desplome que sufre la compañía en bolsa se explica con el acuerdo de la OPEP+ para debatir la política de producción de petróleo que podría mantener la producción de Arabia Saudí en su nivel más bajo de los últimos tres años.

La oferta podría contar con la participación de bancos como Citigroup, Goldman Sachs, HSBC, así como empresas locales como el Saudi National Bank. El banco de inversión Moelis & Co. habría actuado como asesor financiero para elegir a los suscriptores.

Esta ampliación de capital se produciría casi cinco años después de que Arabia Saudí recaudase 30.000 millones de dólares en la OPV de Aramco. Fue la mayor emisión de acciones del mundo.

Represalias previsibles

Blogtrade



Jesús Sánchez-Quiñones González

Consejero director general de Renta 4 Banco

Como era de esperar, tras la aprobación por el Congreso de EEUU de la ley que permite confiscar activos rusos hasta ahora congelados (REPO Act), Rusia ha aprobado su propia norma para confiscar activos estadounidenses, si se aplicara la ley recién aprobada en EEUU.

La nueva norma rusa establece un procedimiento especial para solicitar la indemnización de los daños causados por la confiscación de activos a la Federación Rusa o del Banco Central Ruso. El titular del bien confiscado acudirá a un tribunal ruso, que evaluará si existen motivos justos para la privación de la titularidad de dichos bienes. En las actuales circunstancias, el sentido de la resolución judicial es previsible.

Si el tribunal ruso considera que se debe indemnizar al titular ruso "damnificado", los bienes susceptibles de ser utilizados para dicha indemnización serán tanto bienes muebles e inmuebles situados en Rusia, acciones de empresas rusas o derechos de propiedad sobre activos rusos, tanto propiedad de los EEUU, como propiedad de personas físicas o jurídicas estadounidenses. Una comisión gubernamental elaborará un listado de todos estos bienes susceptibles de confiscación.

> La respuesta rusa no será solo contra bienes de EEUU en el país, también contra ciudadanos

En el caso de que empiecen las confiscaciones de activos rusos en Estados Unidos, Rusia comenzará a confiscar activos de EEUU en represalia. Las represalias de Rusia no serán solo contra los bienes de EEUU situados en Rusia, sino contra los bienes de sus ciudadanos y, sobre todo, de sus empresas. El daño infligido a las empresas estadounidenses con filiales en Rusia puede ser notable. Por una decisión de las autoridades estadounidenses, los perjudicados serán empresas que nada tienen que ver con la confiscación de activos rusos, pero son estadounidenses.

A pesar de todo el ruido generado en los primeros meses de la invasión de Ucrania para que las empresas occidentales dejaran de operar en la Federación Rusa, todavía hay más de 2.100 multinacionales occidentales operando en Rusia. Tras las salidas iniciales de cientos de empresas occidentales de Rusia, los costes y los trámites de salidas se han endurecido considerablemente. Cualquier venta por parte de una entidad extranjera tiene que estar autorizada por el gobierno, aplicándose descuentos mínimos del 50% si el vendedor es de un país considerado "hostil", además de existir un "*exit tax*" mínimo del 15%.

Multinacionales como Philip Morris, Pepsico, Unilever, Nestlé, Mondelez o Air Liquide siguen operando en la Federación Rusa. Tienen difícil salir del país. Algunos intentos de venta del negocio ruso no fueron aprobados por el gobierno, como le ocurrió a Air Liquide en 2022.

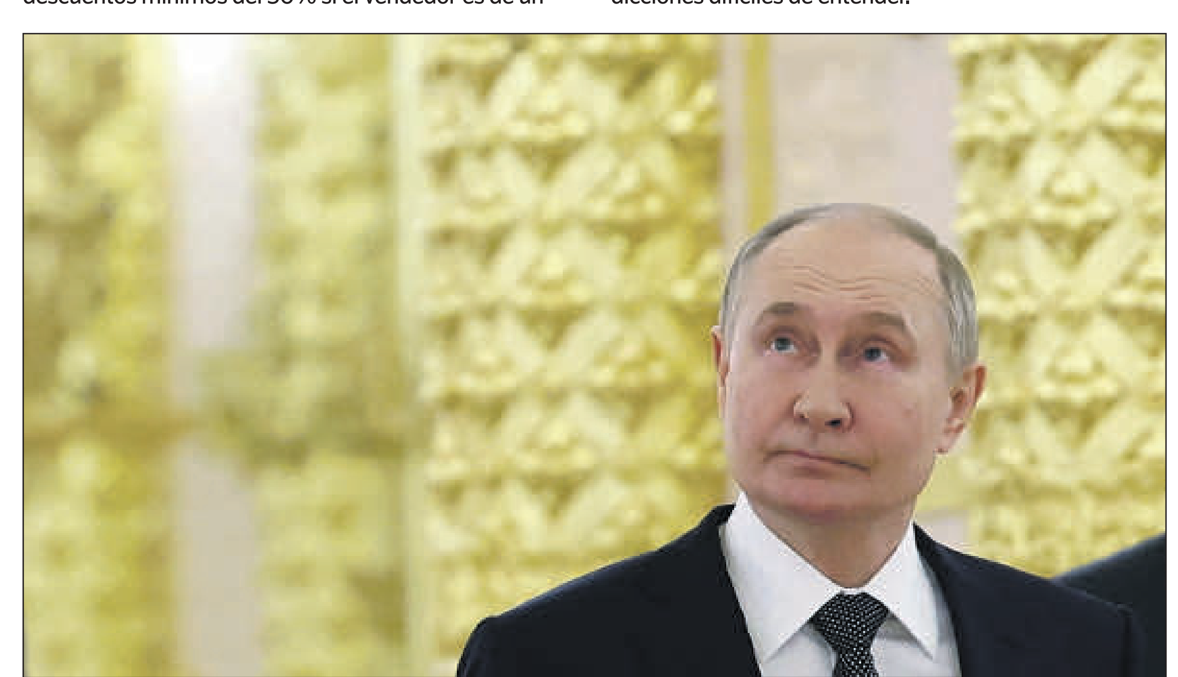
Al margen de esta nueva norma, Rusia ya está confiscando activos occidentales como compensación a pérdidas de empresas rusas por las sanciones occidentales. Así, un tribunal de San Petersburgo acaba de confiscar 800 millones de euros en activos de sus entidades en suelo ruso a Deutsche Bank, Commerzbank y Unicredit.

En este caso, el origen de la confiscación es la reclamación de una filial de Gazprom que había firmado un contrato con la empresa alemana LINDE en 2021 para el diseño y construcción de un complejo. LINDE suspendió los trabajos debido a las sanciones. La empresa rusa solicitó a los bancos garantes de los pagos las cantidades debidas. Estos bancos argumentaron que no podían realizar pagos a una compañía rusa porque violarían las sanciones europeas. Un tribunal de arbitraje ruso ha dado la razón a la filial de Gazprom y ha incautado los activos mencionados de los tres bancos europeos por importe de 800 millones de euros.

La confiscación de activos es un paso muy peligroso de consecuencias económicas imprevisibles. La propia Christine Lagarde reconoce que la confiscación de los activos rusos congelados puede suponer una violación del orden legal internacional. "Supondría empezar a quebrar el orden legal internacional que queremos proteger, y que se pretende que Rusia y el resto de los países del mundo respeten". Pese a ello, la propia Lagarde se muestra más condescendiente con confiscar los rendimientos generados por los activos rusos congelados o con utilizar los propios activos congelados como garantía de bonos emitidos con la finalidad de ayudar a Ucrania.

De comenzar a aplicarse la confiscación de activos rusos, las principales perjudicadas serán las empresas occidentales que mantienen activos en Rusia. Con estas medidas los países no occidentales tienen cada vez más argumentos para dejar de considerar las inversiones en bonos del Tesoro de EEUU como activo sin riesgo.

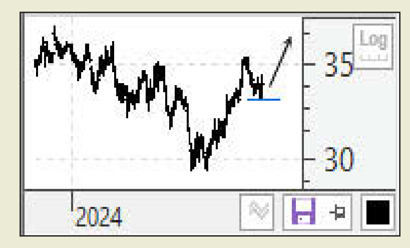
Si se inicia la confiscación de activos rusos, las represalias ya están anunciadas. A pesar de todo lo anterior, la cuota de mercado de las exportaciones de Gas Natural Licuado (GNL) a Europa en los cuatro primeros meses de 2024 se incrementan del 12,7% al 16%. Contradicciones difíciles de entender.



Vladimir Putin, presidente de Rusia. REUTERS

La operación del día Joan Cabrero

Cellnex clava el 38,20% de Fibonacci

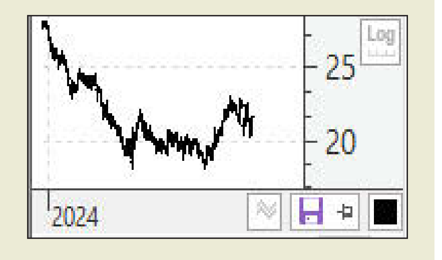


Como siempre les señalo, los precios no suelen subir en línea recta hacia una dirección sino que van haciendo sucesivos zig zag. Después de un amplio movimiento alcista que llevó al título de los 29,45 a los 35,35 euros les comentaba a comienzos de semana que era del todo normal que Cellnex necesitara digerir esa alza antes de proseguir con sus ascensos hacia objetivos en los 37 y 39 euros. La caída de las últimas sesiones se ha visto frenada tras corregir casi el 38,20% de Fibonacci de esa alza descrita, tras alcanzar los 33,10 euros. Desde ese entorno o en el peor de los casos los 31,50-31,70 euros la tendencia alcista es muy probable que se retome. Si no compraron en su momento podrían aprovechar esta caída a los niveles indicados para comprar con stop en los 29,45.

Estrategia (alcista)

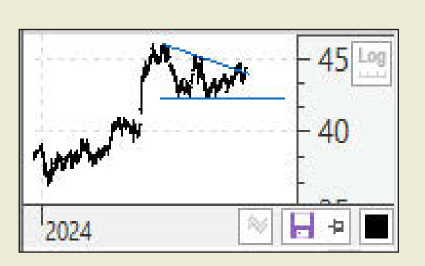
Precio de apertura de la estrategia	33
Primer objetivo	37-39
Segundo objetivo	43
Stop	< 29,45

Acciona Energía: límite en los 20 euros



Las acciones de Acciona Energías Renovables siguen dando unos vaivenes no aptos para cardíacos, pero mientras una eventual caída no perfore el soporte que presenta en los 20 euros considero que hay que mantener al título en cartera y, por ende, permanecerá en la lista de recomendaciones de Ecotrader que, como siempre indico, es la que debería servir a los suscriptores del servicio premium de elEconomista para ir formando sus carteras hasta alcanzar el nivel recomendado de exposición. Si pierde el soporte de los 20 euros me temo que al menos veremos una caída a los 18,50 euros, que hasta el momento tienen visos de haber sido el suelo de la tendencia bajista de medio plazo.

Inditex: retomará alzas si bate 44,80



Las acciones de Inditex llevan semanas consolidando posiciones en un movimiento que llevo tiempo indicando que lo veo como una simple pausa previa a una continuidad alcista ya que no veo ningún patrón de giro bajista que ponga en jaque la impecable y formidable tendencia alcista que define el valor en plazos medios y largos. Fechas atrás les señalé que si esta consolidación alcanzaba la zona de los 40-41 euros eso lo vería como una oportunidad magnífica para comprar el título. Pues bien, parece cada vez más complicado que la caída alcance ese rango de soporte y la consolidación podría haber establecido un suelo en los 42 euros, algo que ganaría más enteros si supera los 44,80 euros.

Qué comprar o vender (Últimas modificaciones y estrategias más recientes)

ÚLTIMAS MODIFICACIONES

PRECIO EN EUROS	PRECIO DE ACTIVACIÓN*	OBJETIVO INICIAL	'STOP LOSS'	SITUACIÓN DE 'TRADING'
Geely (alcista)	25,23	45 Y 62	<18,85	Comprar
Baidu (alcista)	107	125 y 160	<94	Comprar
Cellnex (alcista)	31,6	37 / 39	< 29,40	Mantener
Miquel Y Costas (alcista)	12,6	14,3 subida libre	<11,50	Comprar
Naturgy (alcista)	19,9	22,9 y 25	<18	Mantener
Aerovironment (alcista)	151,5	190-200	<116	Mantener
Park Aaerospace (alcista)	16,4	18 / subida libre	<14,70	Mantener
Biogen (alcista)	230	268 y 320	<215 agresivo	Abrir
Freeport-McMoran (alcista)	40	42 y 50	<36	Mantener
3M (alcista)	94	105 y 140	<90	Mantener

(*) Ajustado al pago de dividendos. (**) Precios en dólares. elEconomista.es

Bolsa & Inversión Parrillas

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER²	RENT.xDIV 2024 (%)	PER 2024³	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	120,90	5,13	-23,72	-9,30	17.447	4,12	15,71	145,88	C
Acciona Energía	21,48	4,88	-31,37	-23,50	19.247	1,97	18,98	25,34	M
Acerinox	10,05	0,10	1,35	-5,68	5.593	6,15	8,34	13,81	C
ACS	41,06	0,44	31,31	2,24	16.945	5,14	16,67	37,93	M
Aena	179,70	1,53	21,95	9,51	25.561	5,16	15,19	199,08	M
Amadeus	65,98	3,06	-2,57	1,70	47.812	2,08	22,90	71,31	C
ArcelorMittal	23,91	3,10	0,80	-6,84	9.495	1,97	6,04	31,35	C
Banco Sabadell	1,94	2,00	102,00	74,30	42.881	5,15	7,21	2,03	C
Banco Santander	4,79	2,11	53,93	26,68	107.180	4,24	6,60	5,49	C
Bankinter	8,14	2,75	48,78	40,41	23.436	6,30	8,09	8,17	M
BBVA	9,97	2,09	56,81	21,20	170.081	6,75	6,75	11,48	M
CaixaBank	5,25	2,30	48,59	41,01	48.470	8,37	7,47	5,81	C
Cellnex	33,88	2,23	-9,94	-4,99	89.267	0,15	-	43,28	C
Enagás	14,03	1,67	-22,31	-8,09	17.617	8,91	14,13	16,56	V
Endesa	18,13	0,64	-10,78	-1,79	22.108	6,09	11,49	20,78	C
Ferrovial	36,32	0,61	24,98	9,99	21.490	2,11	50,66	39,57	M
Fluidra	22,96	-0,69	36,67	21,80	7.991	2,53	20,70	22,64	M
Grifols	9,19	2,09	-18,38	-40,51	12.697	0,00	12,24	16,56	M
Iberdrola	12,08	1,30	5,13	1,81	96.773	4,84	15,04	12,90	C
Inditex	44,36	1,79	42,80	12,50	69.451	3,53	23,53	46,43	M
Indra	21,24	2,41	85,18	51,71	10.889	1,35	14,31	22,55	C
Inm. Colonial	6,24	2,72	14,44	-4,81	5.597	4,43	19,36	6,60	M
IAG	2,01	1,03	10,76	12,69	16.419	2,44	4,36	2,60	C
Logista	26,46	0,61	13,95	8,09	3.164	7,52	11,13	30,97	C
Mapfre	2,21	1,10	19,29	13,95	4.900	7,18	7,96	2,42	M
Meliá Hotels	7,87	2,88	32,60	32,05	2.849	1,00	13,66	8,65	C
Merlin Prop.	10,92	3,21	45,37	10,83	7.647	4,06	18,11	11,55	C
Naturgy	24,64	1,15	-6,95	-8,74	14.983	5,66	13,58	23,96	V
Redeia	16,49	1,73	3,13	10,60	14.367	5,08	17,79	18,00	M
Repsol	14,85	-1,33	15,43	10,41	61.486	6,20	4,67	17,86	C
Rovi	88,00	-0,11	98,65	46,18	3.503	1,31	27,18	85,93	M
Sacyr	3,40	0,71	18,08	8,64	15.741	4,06	15,37	4,06	C
Solaria	11,78	6,70	-11,46	-36,70	20.792	0,00	15,83	14,74	M
Telefónica	4,26	1,87	8,81	20,54	46.173	7,09	13,31	4,26	M
Unicaja	1,34	1,67	45,64	50,22	12.925	7,63	6,59	1,39	M

Ibex 35

11.338,20 CIERRE | 193,10 VAR. PTS. | 1,73% VAR. | 12,24% VAR. 2024

Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.123,78	1,69	12,71
París Cac 40	7.978,51	0,55	5,77
Fráncfort Dax 40	18.496,79	0,13	10,42
EuroStoxx 50	4.982,18	0,38	10,19
Stoxx 50	4.464,07	0,55	9,06
Londres Ftse 100	8.231,05	0,59	6,44
Nueva York Dow Jones*	38.126,99	-0,82	1,16
Nasdaq 100*	18.623,26	-0,61	10,68
Standard and Poor's 500*	5.241,69	-0,48	9,89

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
BBVA	170.080.700	127.446.700
Banco Santander	107.179.800	142.410.600
Iberdrola	96.773.260	132.276.400
Cellnex	89.267.090	40.574.620
Inditex	69.450.610	93.596.230
Repsol	61.486.220	75.707.740

Los mejores

	VAR. %
Grenergy	9,94
Solaria	6,70
Oryzon	5,65
Acciona	5,13
Pharma Mar	3,79
Aedas Homes	3,75

Los peores

	VAR. %
Berkeley	-3,45
Urbas	-2,63
Deoleo	-2,54
Tubos Reunidos	-1,95
Coca-Cola European	-1,35
Repsol	-1,33

Los mejores de 2024

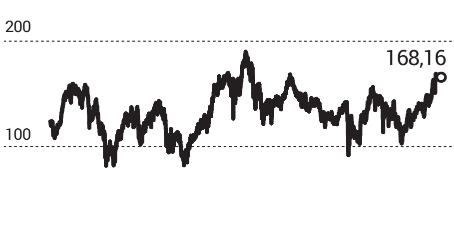
		CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2024³	PER 2025³	PAY OUT⁴	DEUDA/EBITDA⁵
1	Grupo Ezentis	134,90	0,25	0,09	97	976	-	-	0,00	-
2	Pescanova	96,59	0,57	0,20	12	17	-	-	-	-
3	Banco Sabadell	74,30	1,97	0,92	10.554	42.881	7,21	7,43	19,70	-
4	Vocento	54,91	1,05	0,51	106	7	17,04	15,78	85,12	-
5	Indra	51,71	21,28	11,08	3.752	10.889	14,31	13,28	21,46	3,17

Eco10

Calculated by STOXX CUSTOMIZED®

168,16 CIERRE | 2,75 VAR. PTS. | 1,66% VAR. | 13,58% VAR. 2024

*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de elEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.



Eco30

FACTSET Calculated by STOXX CUSTOMIZED®

2.742,45 CIERRE | 8,13 VAR. PTS. | 0,30% VAR. | 11,47% VAR. 2024

Datos a media sesión

*El Eco30 es un índice mundial creado por elEconomista. Utiliza datos de la consultora en consenso de mercado FactSet, está calculado por la gestora de la bolsa alemana y forma parte de la familia de índices Stoxx.

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER²	RENT.xDIV 2024 (%)	PER 2024³	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	5,14	0,00	-7,39	2,80	7	-	13,89	-	C
Aedas Homes	20,75	3,75	60,53	13,89	1.702	10,79	8,63	22,52	C
Airbus	159,38	1,48	28,92	14,26	278	1,56	24,56	182,77	C
Airtificial	0,13	0,00	66,75	1,86	174	-	-	-	-
Alantra Partners	9,32	3,33	-11,66	10,43	116	-	-	-	-
Almirall	9,77	0,88	19,80	15,96	883	1,65	37,87	11,41	C
Amper	0,12	3,38	35,93	39,00	325	-	23,24	0,15	C
Amrest	6,00	0,00	20,00	-2,76	-	-	16,90	6,70	C
Applus+	12,74	0,16	43,15	27,40	27.415	1,12	12,49	11,92	V
Árima	8,32	0,24	4,65	31,02	126	-	-	9,68	C
Atresmedia	5,25	1,35	48,22	46,08	1.193	8,40	9,63	4,98	M
Audax Renovables	1,93	1,79	65,30	48,77	585	0,00	17,58	2,09	C
Azkoyen	6,54	0,62	1,87	2,83	89	5,50	9,34	9,60	C
Berkeley	0,25	-3,45	-8,20	44,16	1.496	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	4,20	0,00	-2,33	-9,09	19	-	-	-	-
CIE Automotive	28,00	1,45	-0,99	8,86	1.957	3,35	9,76	33,29	C
Clínica Baviera	29,20	0,00	54,50	26,96	116	-	-	26,30	M
Coca-Cola European P.	66,00	-1,35	13,40	9,27	41	3,01	16,66	-	-
CAF	33,60	0,90	13,51	3,07	714	3,67	10,27	44,55	C
Corp. Financ. Alba	51,50	0,00	12,69	7,29	49	1,94	13,72	79,40	C
Deoleo	0,23	-2,54	-8,37	0,88	94	-	-	-	-
Desa	13,40	0,00	-7,59	11,67	-	6,27	8,43	-	-
Dia	0,01	0,00	-2,14	16,10	158	-	-	0,03	C
DF	0,61	-0,33	-8,98	-6,75	63	-	-	-	-
Ebro Foods	16,04	0,12	-3,26	3,35	378	4,33	13,34	20,07	C
Ecoener	3,89	1,83	-13,56	-8,25	15	-	12,35	5,81	C
eDreams Odigeo	6,91	1,62	33,14	-9,91	1.388	-	16,37	9,05	C
Elecnor	20,75	1,22	72,92	6,14	615	12,63	1,74	26,50	C
Ence	3,40	-0,06	12,22	19,99	1.124	3,74	14,28	4,07	C
Ercros	3,51	0,14	3,55	32,77	244	1,28	20,03	4,55	C
Faes Farma	3,79	1,47	14,01	19,78	1.008	3,43	13,05	3,72	M
FCC	14,98	1,90	64,80	2,88	372	3,07	14,03	15,20	C
GAM	1,38	2,22	-	-	22	-	13,40	-	-
Gestamp	2,85	0,71	-33,26	-18,76	944	5,54	5,58	4,16	C
Global Dominion	3,56	0,42	-12,75	5,95	172	2,89	11,37	6,50	C
Grenergy	29,85	9,94	15,43	-12,82	3.746	0,00	15,84	39,12	C
Grupo Catalana Occ.	38,05	1,74	30,09	23,14	1.924	3,21	7,80	49,11	C
Grupo Ezentis	0,21	0,96	134,90	134,90	976	-	-	-	-
Iberpapel	19,45	-0,26	19,69	8,06	85	3,29	10,69	27,00	C
Inm. Sur	8,50	0,00	24,37	21,43	-	3,76	12,45	10,70	C
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	2,87	1,06	12,11	27,56	41	0,87	14,87	-	-
Lar España	6,96	1,46	40,72	13,95	363	9,96	9,87	8,32	C
Línea Directa	1,14	0,53	31,03	33,49	627	2,90	27,71	1,02	V
Lingotes	7,12	-0,28	-6,81	16,34	56	4,35	21,58	-	-
Metrovacesa	8,58	-0,92	32,43	10,17	302	10,28	32,75	8,05	M
Minor Hotels	4,32	0,12	-4,00	3,10	145	3,29	12,63	4,26	V
Miquel y Costas	13,15	2,33	10,50	11,63	371	-	-	-	-
Montebalito	1,40	0,00	11,11	-4,11	-	-	-	-	-
Naturhouse	1,67	1,83	-4,86	2,78	3	8,41	9,79	-	-
Neinor Homes	11,46	1,60	40,82	13,88	513	23,32	12,65	12,67	C
Nicolás Correa	6,78	2,73	20,00	4,31	10	3,98	7,79	10,70	C
Nueva Exp. Textil	0,31	0,00	-39,02	-18,16	47	-	-	-	-
Nyesa	0,00	0,00	-37,14	-8,33	20	-	-	-	-
OHLA	0,43	3,46	-6,48	-4,36	2.331	0,00	43,00	0,89	C
Opdenergy	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oryzon	2,02	5,65	-1,46	6,99	858	-	-	6,46	C
Pescanova	0,40	2,54	11,02	96,59	17	-	-	-	-
Pharma Mar	37,24	3,79	13,88	-9,35	1.703	1,74	96,98	49,12	M
Prim	10,20	0,49	-10,91	-2,39	17	9,02	8,95	16,75	C
Prisa	0,38	2,97	1,33	31,72	25	-	23,88	0,48	M
Prosegur Cash	0,51	0,00	-20,93	-5,03	289	7,25	7,85	0,68	C
Prosegur	1,78	0,45	4,95	1,14	295	5,67	9,52	2,26	M
Puig	26,10	-0,61	-	-	2.897	-	-	-	-
Realia	1,00	0,20	-3,11	-5,85	32	-	23,76	1,12	C
Renta 4	10,40	0,00	1,96	1,96	298	-	-	7,00	C
Renta Corp	0,87	0,46	-29,52	9,25	9	-	-	2,48	V
Sanjose	4,55	-0,87	15,78	31,50	185	2,20	9,68	8,78	C
Soltec	2,30	3,61	-45,59	-33,32	1.008	-	5,74	4,60	C
Squirrel Media	1,66	2,47	-25,23	11,41	13	-	-	-	-
Talgo	4,44	0,00	41,02	1,03	277	2,55	18,79	4,75	M
Técnicas Reunidas	12,60	-0,24	44,41	50,90	3.349	0,00	9,05	13,49	C
Tubacex	3,33	1,37	32,47	-5,00	2.184	3,73	10,14	4,89	C
Tubos Reunidos	0,75	-1,95	1,62	16,74	2.251	-	-	-	-
Urbas	0,00	-2,63	-32,73	-13,95	466	-	-	-	-
Vidrala	110,80	1,09	31,31	18,12	1.648	2,87	13,59	113,83	C
Viscofan	59,70	1,02	-5,09	11,38	2.141	3,94	17,36	70,55	C
Vocento	0,85	-0,93	25,66	54,91	7	21,71	17,04	1,27	C

Notas: (1) En millones de euros. **(2)** En miles de euros. **(3)** Número de veces que el beneficio por acción está contenido en el precio del título. **(4)** Porcentaje del beneficio neto que la empresa destina a dividendos. **(5)** Deuda total de la compañía entre su beneficio bruto de explotación. Fuentes: Bloomberg y Factset. C La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. M La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. V La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

Economía

La reducción de jornada se estanca ante la falta de apoyos del Gobierno

Ni siquiera tiene garantizado el aval del PSOE hasta, como mínimo, pasadas las elecciones del 9-J

Socios como PNV y Junts ya han hecho fracasar este año otras iniciativas auspiciadas por Díaz

I. Flores / J. M. Arcos MADRID.

La más reciente reunión sobre el recorte de la jornada laboral de 40 a 37,5 horas semanales, mantenida por Trabajo, los sindicatos y las patronales, se celebró ayer marcada por la tensión existente y la falta de acuerdo entre CEOE, Cepyme, las centrales sindicales y el Ministerio. No en vano este último ignoró el diálogo social a la hora de aprobar decisiones de tanto calado como la prevalencia de los convenios colectivos autonómicos, sobre los estatales y sectoriales o la entrada de Pimec en el Consejo Económico y Social. Ahora bien, las perspectivas de que el recorte de jornada salga adelante son todavía escasas considerando la falta de apoyos del Gobierno en el Congreso, una debilidad imposible de paliar hasta que queden atrás las elecciones europeas.

El Ejecutivo de coalición encadena doce votaciones perdidas en la Cámara Baja, desde la investidura de Pedro Sánchez, y la racha no se rompió ni siquiera en el día que se aprobó la Ley de Amnistía. Una vez más, la principal afectada por ese nuevo revés fue, precisamente, la vicepresidenta Yolanda Díaz. En el mismo Pleno en que recibió el *placet* la Ley relacionada con el 1-O, Junts y PNV se negaron a apoyar la norma que obligaba a dar información sobre beneficios a los sindicatos a la hora de negociar convenios colectivos.

Semanas antes también naufragaron otras iniciativas de la vicepresidenta segunda, como su intento de incluir a los representantes de los trabajadores en los consejos de administración.

Pero, en el caso de la jornada laboral de 37,5 horas, los palos en las ruedas del que es el *proyecto estrella* de Trabajo para esta legislatura (junto con la reforma del despido) provendrían también de su socio de Gobierno: el PSOE.

Fuentes socialistas consultadas en el Congreso ven "probable" que este partido no desaprovecharía la ocasión de pagar con la misma moneda a Sumar, después de que la estrategia electoral ante el 9-J del partido de Yolanda Díaz lo llevara, la semana pasada, a dejar en entredicho en el Parlamento a sus socios de Gobierno. Fue entonces cuando Sumar garantizó su apoyo a las enmiendas a la totalidad que ERC, Junts y Podemos iban a presentar contra la Ley de Suelo.

La derrota de esta iniciativa era tan inevitable que el PSOE la retiró a primera hora del orden del día del Pleno y evitó así un fracaso como poco antes, y de nuevo con ayuda de Sumar, cosechó la propuesta socialista de perseguir a los proxenetas y clientes de la prostitución.

Sin tregua a la vista

No hay visos de que los dos socios de Gobierno envainen las espadas en el corto plazo. Yolanda Díaz y su formación se lo juegan todo en los comicios europeos, dado que encadenar otro varapalo comparable a los sufridos en las convocatorias gallegas, vascas y catalanas de este año, los abocaría a la desaparición o la completa irrelevancia.

Es por ello que Sumar se afana en estos días en escorarse al máximo hacia la izquierda, distanciarse del PSOE e intentar por todos los medios robarle votos a Podemos. En estas circunstancias resulta imposible un acuerdo en la izquierda sobre un asunto de tanto calado como la reforma de la jornada laboral.

Sobre todo, considerando que, desde el inicio del planteamiento de esta medida, la facción socialista en La Moncloa ha mostrado ya sus reticencias a los planes de Yolanda Díaz, tal y como la vicepresidenta los había planteado.

Aplicación flexible

En concreto, el Ministerio de Economía siempre ha sido partidario de una aplicación "flexible" en este recorte en el horario de trabajo, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada sector y las condiciones ya establecidas en la negociación colectiva.

Es bien conocido por los expertos que el auge del tiempo parcial y de los trabajadores fijos discontinuos ha provocado un importante descenso del promedio de las horas efectivas trabajadas. Hasta el punto de tanto patronal y sindicatos han pedido a Trabajo un cómputo oficial sobre la situación de esta variable en los últimos años.

Si no se divulga esta información, los representantes de los empresarios ya han dejado claro que no apoyarán la medida, y la vicepresidenta Díaz ya se anticipa a ese escenario. Hasta el punto de que la también ministra de Trabajo amenaza con volver a legislar sin el apoyo de CEOE y Cepyme, tal y como ha ocurrido en aspectos como las últimas alzas del Salario Mínimo o la segunda parte de la reforma de pensiones, presentada hace un año.

Y esa decisión tendría consecuencias también en el Parlamento. En concreto, los partidos de derecha que apoyan al Gobierno de coalición, PNV e incluso Junts, no verían con buenos ojos que las patronales quedaran fuera del acuerdo sobre las 37,5 horas y es posible que, una vez más, fueran los responsable de un nuevo fracaso parlamentario del Ministerio de Trabajo como ocurrió en el Pleno de ayer. Otro de los puntos en los que están enrocadas las conversaciones es en la imposición del registro horario digital al que tenga acceso la cartera de Trabajo. La patronal replica con la negativa.



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, en el Congreso junto a la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. EUROPA PRESS

El CES, molesto con Díaz por no ser consultados

El presidente del Consejo Económico y Social (CES), Antón Costas, mostró su decepción con la propuesta de la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, para modificar el reglamento de la institución que preside sin ser consultados. Yolanda Díaz impuso a espaldas del diálogo social y del CES un cambio en el tablero del diálogo social para incorporar a organizaciones empresariales autonómicas como Pimec o Pimeb, rivales de Cepyme y CEOE, restando poder a estas últimas. "Nos hubiera gustado que hubiera sido acordado en el diálogo social y consultado con el CES, tal y como está en el reglamento", confesó Costas en la presentación de la 'Memoria Socioeconómica y Laboral 2023'.

El Pleno rechaza la obligación de informar sobre beneficios en la negociación colectiva

Economía

La inflación vuelve a subir y alcanza en mayo su cota más alta en 13 meses

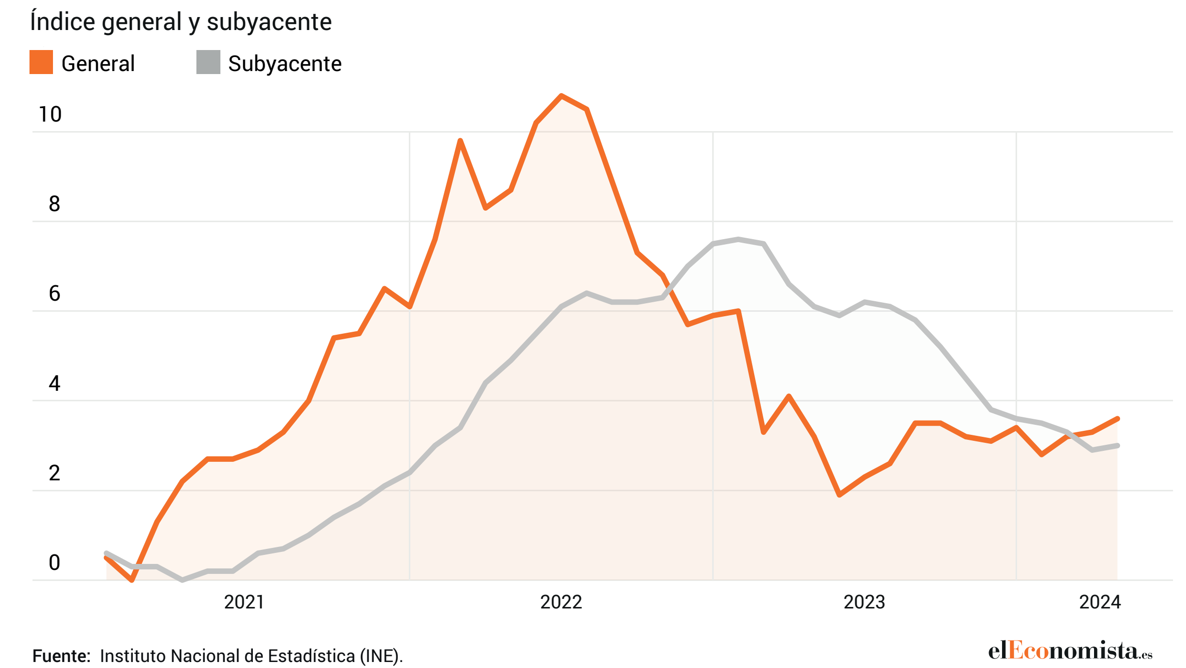
El IPC general se eleva tres décimas hasta el 3,6% y el subyacente escala al 3%

M. Medinilla / C. Asensio MADRID.

El Índice de Precios de Consumo (IPC) apunta en mayo al 3,6% interanual. Los datos provisionales que publica este jueves el Instituto Nacional de Estadística (INE) avanzan una nueva subida de la inflación en España, la tercera consecutiva, que sube el tono tres décimas sobre el dato de abril afectada de nuevo por el efecto base de la comparativa. La subyacente también se eleva, una décima hasta el 3%, pero se mantiene por debajo del índice general.

El repunte de mayo, que habrá que esperar para su confirmación definitiva hasta el 13 de junio, deja al IPC en su cota más alta en 13 meses, desde abril de 2023. El aumento se debe principalmente a que los precios de la electricidad, ya sin la rebaja del IVA, subieron frente a la caída que registraron el mismo mes en 2023, y al menor descenso del precio de los carburantes.

En el caso de la inflación subyacente (la que no tiene en cuenta los alimentos no elaborados ni productos energéticos por su volatilidad), la subida ha estado influida por el aumento de los precios de los servicios relacionados con el turismo.



En términos mensuales (mayo sobre abril), el IPC avanzó tres décimas, en el que es su quinto incremento mensual consecutivo. No obstante, el avance de mayo ha sido cuatro décimas inferior al de abril (+0,7%).

En una valoración del dato, el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, ha destacado que, pese a los últimos aumentos, "la evolución de la inflación en los últimos meses se ha mantenido estable, lo que está permitiendo mejorar el poder adquisitivo de las familias, que ya han recuperado el nivel previo a la pandemia, a la vez que se mantiene la competitividad de las empresas españolas".

De igual manera ha destacado que la situación se da "en un contexto de crecimiento de la economía española, superior al de la media de la zona euro".

Con todo, Cuerpo ha avanzado que el Gobierno esperará al desglose de los detalles de la inflación que se conocerán en junio para decidir si prorroga la rebaja del IVA de alimentos, medida que, en principio, expira a finales del mes de junio. Según el ministro, lo que se viene observando en las últimas estadísticas es que los grandes determinantes respecto a la inflación general están más ligados a la energía y los carburantes, sin que haya "por ahora una señal con respecto a un repunte de los precios de los alimentos".

> Hay 'efecto base' en el precio de la electricidad con respecto al año pasado

En la tasa de variación anual estimada del Índice de Precios al Consumo Armoniza (IPCA), el que utiliza Bruselas para sus estadísticas, también ha habido repunte de cuatro décimas, hasta el 3,8% interanual, mientras que el avance mensual ha sido del 0,2%.

El Club Bilderberg se reúne en Madrid hasta el domingo

Diez líderes empresariales y políticos españoles asistirán al encuentro, entre ellos, Carlos Cuerpo y Hernández de Cos

Cristian Gallegos MADRID.

Cientos de representantes del más alto nivel del mundo empresarial, financiero, político y académico de Europa y EEUU se dan cita desde ayer en la septuagésima Reunión Bilderberg, que en esta ocasión tiene lugar en Madrid y cuenta con una nutrida representación española. Esta exclusiva reunión, que se caracteriza por el secretismo en torno al contenido de las intervenciones, se prolongará hasta el 2 de junio y en ella los participantes debatirán sobre la evolución y los retos que supone el despegue imparable de la inteligencia artificial, sobre el cambio climático, los conflictos bélicos que azotan Oriente Medio y Ucrania y los desafíos económicos que afrontan Europa y EEUU.

De España, se cuenta en esta ocasión con la participación del ministro de Asuntos Exteriores, José Manuel Albares, y el de Economía, Carlos Cuerpo; el gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos; el exsecretario de Asuntos Exteriores, Ildefonso Castro, y el presidente del Real Instituto Elcano, José Juan Ruiz, siempre según la información facilitada por la organización.

> La conferencia anual fue fundada en 1954 como consecuencia del Plan Marshall

Completan la representación española la presidenta de Banco Santander, Ana Botín; el presidente del Grupo Planeta y de Atresmedia, José Creuheras; Sol Daurella Comadrán, la presidenta de Coca-Cola Europacific Partners, la mayor embotelladora del gigante de refrescos; el presidente y consejero delegado de Acciona, José Manuel Entrecanales; y el director de El Español, Pedro J. Ramírez.

La representación del ámbito empresarial, financiero e inversor es notable, lo que sumado al ámbito académico, divulgativo y activista favorece que tan sólo una cuarta parte de los asistentes proceda de la política y las administraciones públicas. Destaca, la asistencia de consejeros delegados, fundadores y presidentes de grandes firmas como Microsoft, BP, Spotify, Pfizer, Citigroup o Sage.

El mundo político, también cuenta con una fuerte presencia en la reunión. Desde diferentes países europeos -que en conjunto suponen cerca de dos tercios de los asistentes- acuden el presidente finlandés, Alexander Stubb; José Manuel Durao Barroso, expresidente de la Comisión Europea y ex primer ministro de Portugal. También la primera ministra de Estonia, Kaja Kallas; el exprimer ministro italiano Mario Monti; y el primer ministro saliente de Países Bajos, Mark Rutte.

También acude el subsecretario del Tesoro estadounidense, Adewale Adeyemo.



El ministro de Economía y Empresa, Carlos Cuerpo. EFE

Economía

Begoña Gómez promete a las pymes inversores y acceso a la financiación

Su empresa usa como reclamo el ‘software’ gratuito propiedad de la Complutense

Javier Romera MADRID.



Extracto de la web de la empresa de Begoña Gómez ofreciendo servicios a las pymes. EE



Begoña Gómez, la mujer del presidente del Gobierno. EUROPA PRESS

Transforma TSC. Ese es el nombre de la empresa constituida hace cinco meses por Begoña Gómez, la mujer de Pedro Sánchez, para ofrecer servicios de consultoría a las pymes, prometiéndoles mejorar su financiación y un mayor acceso a inversores. Gómez utiliza como reclamo el *software* propiedad de la Universidad Complutense para que las pymes pudieran adaptarse a los criterios de sostenibilidad. Es una plataforma que Telefónica, Indra y Google crearon en exclusiva para la Cátedra de Transformación Social el año pasado y que, en principio, no puede utilizarse fuera de ella.

La empresa de Gómez, que está domiciliada en un espacio de *coworking*, ofrece sin embargo el uso de la misma y promete a cambio a las empresas acceso a financiación e inversiones, ahorro de costes, aumento de su reputación, mitigar los riesgos y acceso a nuevos servicios y mercados. Transforma TSC fue inscrita en el Boletín Oficial del Registro Mercantil (Borme) como una sociedad limitada el pasado 12 de diciembre, figurando en el CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) como consultora. En su página web, Transforma TSC explica que “el uso de este *software* no tiene coste, y puede ser utilizada por cualquier empresa que quiera transitar el camino hacia la sostenibilidad.

Además, tanto la Universidad Complutense de Madrid como el resto de sus colaboradores llevan a cabo su gestión sin ningún ánimo de lucro”. Lo que no especifica después son las tarifas por sus servicios de consultoría, teniendo en cuenta que se trata de una empresa que sí que tiene como objetivo los beneficios económicos.

Sostenibilidad

La empresa de Gómez se publicita en su web asegurando que “tanto los intermediarios financieros tradicionales (bancos, entidades de crédito, etc.) como los fondos de inversión tienen en cuenta la sostenibilidad en las empresas a la hora de ofrecerles financiación”. Por ello, según dicen, “gracias a la aplicación de los objetivos que te ofrece nuestra herramienta, tendrás una mayor facilidad para acceder al crédito y a nuevas inversiones tanto en la financiación tradicional como alternativa. Desde Telefónica mantienen ahora que la empresa se incorporó al Comité Asesor Empresarial de la ya existente Cátedra Extraordinaria para la Transformación Social Competitiva en 2023, pero insisten en que “ese compromiso era exclusivamente para ese año ya cumplido y fue una colaboración en especie para el desarrollo de una parte de las funcionalidades de la Plataforma, que serían propiedad de la Cátedra”. Sobre lo que Telefónica no se pronuncia así es sobre el uso que está haciendo ahora mismo de dicha plataforma la mujer de Sánchez.

La Cátedra

Y es que Begoña Gómez estaría intentando hacer negocio a partir de la Cátedra extraordinaria para la Transformación Social Competitiva (TSC), que la Universidad Complutense de Madrid creó en 2020 junto con Reale Seguros y la Fundación La Caixa.

Esta Cátedra es “un centro de pensamiento e investigación cuyo objetivo es dar respuesta al impulso que necesita el mercado español y concretamente el sector privado y el tercer sector para hacer realidad la transformación social competitiva demostrando que es compatible el impacto social con la rentabilidad”, pero ahora estaría sirviendo además para impulsar a la consultora de Gómez. La mujer de Pedro Sánchez explica en su página web que “la sostenibilidad empresarial será uno de los puntos más importantes de cualquier pyme en los próximos años”. Según dice, “las ventajas asociadas a la reducción de costes, al crecimiento de la inversión y a las facilidades de acceso a la financiación que harán mucho más fácil la gestión diaria de tu empresa. Con este software ODS tendrás a tu alcance toda la información que necesitas sobre regulación, normativas y objetivos relacionados con tu sector”.

“Nuestra plataforma”

En la web, Begoña Gómez llega a apropiarse incluso de la plataforma de la Complutense, señalando que “con nuestra plataforma tendrás a tu disposición los datos de contacto de otras empresas y organizaciones interesadas en la sostenibilidad de impacto. Por tanto, es un escaparate perfecto para que encuentres a otros empresarios de tu territorio que estén interesados en dar una respuesta a los mismos retos que tú”.

El juez Juan Carlos Peinado, que instruye la causa abierta contra la mujer del presidente del Gobierno por un presunto tráfico de influencias y corrupción en los negocios, ha pedido a la Guardia Civil que investigue la sociedad que constituyó el pasado mes de noviembre para ofrecer sus servicios de consultoría y la Unidad Central Operativa (UCO) ha podido comprobar ya que Gómez es la socia y administradora única de la misma.

> Telefónica, Google e Indra suministraron la plataforma para el uso exclusivo de la Complutense

La UCO recuerda que Gómez trabajó ya para el Grupo Empresarial Inmark y su participada Task Force –entre 1999 y 2018–, siendo nombrada posteriormente directora del IE Africa Center, donde permaneció hasta el año 2022. En el informe, la Guardia Civil recuerda que el objeto de esta sociedad “estaría íntimamente relacionado con las labores docentes que Gómez habría desempeñado en la UCM, concretamente como directora de la Cátedra de TSC y codirectora del Máster en Transformación Social.

La Audiencia Provincial de Madrid ha desestimado un recurso de la Fiscalía avalando el proceso al existir “datos objetivos suficientes que legitiman el inicio de la investigación” en lo relativo a las adjudicaciones de la Administración Pública a la empresa Innova Next SLU del empresario Juan Carlos Barrabés, al que Gómez redactó cartas de recomendación después de que este impulsara el máster de Begoña Gómez en la Complutense.

El fiscal reclama al juez que ignore a la prensa y no cite al exCEO de Globalia

Niega que haya ningún indicio de delito de Javier Hidalgo en el 'caso Koldo'

Javier Romera MADRID.

La Fiscalía se opone de forma tajante a que el juez de la Audiencia Nacional Ismael Moreno cite a declarar en calidad de testigo a Javier Hidalgo, exconsejero delegado de Globalia, para que aclare el presunto pago de comisiones a la *trama Koldo*. Aunque el magistrado ya rechazó la citación, la acusación particular que ejerce la Asociación Liberum ha presentado un recurso y tendrá que ser ahora la Sala de lo Penal la que se pronuncie sobre la testifical. En un escrito remitido al juzgado, al que ha tenido acceso este periódico, el fiscal Luis Pastor se muestra contundente.

En su opinión, no tiene sentido que "como la comisión de investigación parlamentaria ha decidido la comparecencia de Don Javier Hidalgo Gutiérrez este Juzgado ha de hacer lo mismo y evitar un juicio paralelo en el Senado y la prensa". Esta pretensión, según dice, "no puede prosperar". El fiscal admite que hay la existencia de una relación entre Globalia y Soluciones de Gestión, la empresa investigada por el pago de comisiones a cambio de los contratos para el suministro de mascarillas, pero insiste en que eso no significa nada.

La Fiscalía Europea asume la investigación

La Fiscalía Europea (EPPO) anunció ayer su decisión de asumir la investigación de toda la presunta trama de corrupción en la compra de mascarillas durante el principio de la pandemia en el 'caso Koldo', incluidos los contratos adjudicados por Canarias, Baleares y varios ministerios. La EPPO quiere investigar "los contratos a la misma empresa en un breve periodo de tiempo", indica en un comunicado.

"Tal relación, de lo que consta hasta ahora en las actuaciones se circunscribe al transporte de las mascarillas y, por otra parte, no ha sido la única" que ha tenido relación con los investigados, según constas tanto en los informes de la UCO como en el de la Agencia Tributaria. Para el fiscal "el hecho de que Globalia pudiera haber pagado una comisión a Víctor de Aldama –uno de los cabecillas de la trama– no tiene una especial trascendencia a los efectos del esclarecimiento de los hechos en tanto que, de lo hasta ahora investigado, no existe dato revelador alguna de la posible participación de la citada entidad en el proceso de adjudicación de los contratos objeto de investigación".



Javier Hidalgo, exconsejero delegado de Globalia. EE

Investigación parlamentaria

Respecto al argumento de que existe una comisión de investigación parlamentaria sobre los hechos, en la que se ha llamado a Hidalgo, la fiscalía opina que "tampoco puede servir de amparo a esta pretensión en tanto que la finalidad de esta comisión es la determinación de eventuales responsabilidades políticas y la propuesta de reformas legales dirigidas a evitar la reiteración de situaciones como la investigada, mientras que la finalidad del proceso penal es la búsqueda y determinación de la verdad material dentro de los parámetros establecidos por la legislación procesal".

El fiscal se opone también a la citación Leticia Lauffer, la consejera delegada de Wuakalua Hub, la filial de Globalia que firmó un convenio con Begoña Gómez, la mujer de Pedro Sánchez, que luego no pudo llevarse a cabo a raíz del estallido de la pandemia en 2020.

Economía


Aplausos en el hemiciclo entre los partidarios de la amnistía, tras la aprobación del texto de la Ley, con Oriol Junqueras a la cabeza. REUTERS

La aprobación de la Ley de Amnistía no impedirá la detención de Puigdemont

La malversación y el terrorismo quedan fuera de la norma votada en la Cámara

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Puigdemont no debería aparecer por Cataluña a pesar de la entrada en vigor de la Ley de Amnistía por los presuntos delitos de malversación y terrorismo, según las conclusiones que han presentado esta mañana al Fiscal General del Estado, Álvaro García Ortiz, los cuatro fiscales que llevan el caso del 1-O, el caso del Procés: Javier Zaragoza, Consuelo Madrigal, Fidel Cadena y Jaime Moreno.

Coincidiendo con la aprobación ayer del Proyecto de Ley de Amnistía en el Congreso de los Diputados, la Fiscalía General ha comenzado a analizar sus efectos, a partir de su publicación en Boletín Oficial del Estado (BOE) y su entrada en vigor, que dejará en manos de los jueces su aplicación. El motivo: el Fiscal General quiere que haya unidad de criterio de actuación para evitar que existan diferencias en las interpretaciones de la Ley en su paso por los tribunales. Así, hoy acuden al llamamiento, el fiscal superior de Cataluña, Francisco Bañeres; de los cuatro fiscales jefes provinciales de Gerona, Tarragona, Lérida y Barcelona; y, de los seis fiscales jefe de área de dichas territoriales.

El informe jurídico cuenta con más de un centenar de páginas en las que los cuatro fiscales, dejan patente que la amnistía no alcanza al delito de malversación del que está acusado el expresidente de la Generalitat, Carles Puigdemont, ni a Junqueras, ni a los exconsellers Turull, Comín o Puig.

De acuerdo con este informe, Puigdemont no podría venir a España sin ser detenido por malversación de capitales públicos. Además, los fiscales estiman que es obligado solicitar una cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) y otra de inconstitucionalidad ante el Tribunal Constitucional antes de adoptar medidas en los tribunales españoles o de levantar el resto de las medidas cautelares vigentes.

> El Derecho de la UE y el Código Penal incluyen la inhabilitación que afecta a Junqueras

Los cuatro fiscales, por el contrario, sí ven aplicable la ley a los delitos de desobediencia y desórdenes públicos. Sin embargo, existen serias dudas sobre los cargos de terrorismo que actualmente pesan sobre Puigdemont. Además del *ex president*, el juez del Supremo Pablo Llarena mantiene vigentes las órdenes de detención contra Comín y Puigdemont.

Propósito de enriquecimiento

Consideran los fiscales que el artículo 1.1 b), párrafo 2º de la Ley de Amnistía regula la no aplicación de la medida al delito de malversación objeto de esta causa por la cual excluye expresamente las malversaciones que impliquen la existencia de "un propósito de enriquecimiento, así como cualquier otro acto tipificado como delito que tuviere idéntica finalidad".

En el caso 1-O, los fiscales defienden en sus alegaciones que Puigdemont sustrajo capital público, comportándose como dueño de los mismos y comprometiendo el gasto público para aplicarlo a finalidades personales, así como a otras actividades prohibidas por el Tribunal Constitucional (TC) en reiteradas resoluciones, incluso la anulatoria de la partida presupuestaria.

Más destacado aún, en el caso de Junqueras, es que se ha incumplido el artículo 2. e) de la propia Ley, que deja fuera de los beneficios de la amnistía los actos tipificados como delitos que afectan a los intereses financieros de la UE, al considerar que parte de los fondos distraídos provenía de fondos de la Unión Europea. En esta misma línea, los fiscales argumentan también, que el artículo 4 de la Directiva 2017/1371, de 5 de julio, sobre la lucha contra el fraude que afecta a los intereses financieros de la UE través del Derecho Penal, impide aplicar la amnistía a los delitos que afectan a los intereses financieros de la UE: malversación, blanqueo y cohecho activo y pasivo.

Inhabilitaciones activas

Finalmente, hacen referencia al Auto que condenó a Junqueras, Romeva, Turull y Bassa por desobediencia en concurso con malversación y mantuvo sus penas de inhabilitación absoluta para los condenados, señalando que este delito tiene ahora plena cabida en el art. 432.1 y 2, último párrafo del Código Penal, en el que la malversación por cuantía superior a 250.000 euros se castiga con la pena de prisión de 4 a 8 años –que fue declarada extinguida por el indulto– y con la pena de inhabilitación especial para cargo o empleo público y para el ejercicio del derecho de sufragio pasivo de 10 a 20 años.

Jueces y tribunales podrán aplicar la Ley, salvo que decidan elevar una cuestión de inconstitucionalidad al TC o una cuestión prejudicial al TJUE. Así, podría darse el caso de que algunos de los amnistiados lo puedan ser siguiendo los plazos procesales, mientras que otros no lo serán hasta que se pronuncie el tribunal.

La sanción Real y la publicación en el BOE, los próximos pasos

X. G. P. MADRID.

El pleno ha vuelto a sacar adelante el proyecto para amnistiar a los presos del procés tras el veto del Senado. Como era previsible, el texto salió adelante con 177 votos a favor y 172 votos en contra, pero queda por ver el recorrido de la norma ante los recursos que partidos como el PP ya han dicho que presentarán. El resultado fue el mismo que el de la anterior ocasión, previa a la remisión al Senado. Con la ley, se pretende amnistiar acerca de 370 encausados por el procés.

La ley de amnistía se tendrá que publicar en el BOE tras su aprobación en las Cortes, pero no hay garantía de que sea mañana viernes, según EFE. Podría ser la próxima semana. El texto deberá además ser sancionado por el Rey. Según el artículo 91 de la Constitución, tiene quince días para hacerlo.

Fuentes socialistas del Gobierno reconocían ayer en charlas de pasillo cierta preocupación por la aplicación de la ley que hagan los jueces, sobre todo por la posibilidad de elevar cuestiones prejudiciales a la justicia europea, lo que tendría un fulminante efecto suspensorio hasta obtener respuesta de la Justicia Europea. También queda por ver la actuación de PP y Vox, ante el Tribunal Constitucional y la Justicia Europea.

> La presidenta de la Comunidad de Madrid, la primera en recurrir la norma

La primera en anunciar su recurso fue la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso. La dirigente anunció que se presentará un recurso de inconstitucionalidad que, previsiblemente, seguirán la Comunidad Valenciana, Aragón, Baleares y Andalucía.

El Gobierno destacó ayer que el texto se produce "en favor de la normalización de la convivencia en Cataluña" y fue una de las condiciones de Junts y ERC para investir al presidente del Gobierno, Pedro Sánchez.

Después de diversos informes de los letrados, unos a favor de tramitar la amnistía y otros en contra, y tras arduos debates y algún conflicto como el que planteó el Senado al Congreso por las atribuciones de las Cámaras y que finalmente fue retirado, la amnistía se aprueba y pasa a manos de los jueces.

EEUU recorta tres décimas el alza de su PIB de enero a marzo hasta el 1,3%

El consumo, principal motor de la economía, se revisó del 2,5% hasta el 2%

Mario Becedas MADRID.

El persistente relato de que la economía de EEUU no dejaba de crecer detrás de la pandemia parece estar encontrando techo. Así lo certifica la primera revisión del dato de producto interior bruto (PIB) del país que publicó ayer la Oficina de Análisis Económico (BEA).

El PIB creció un 1,3% anualizado en los tres primeros meses de 2024 respecto a los tres anteriores. La revisión resta tres décimas a una lectura preliminar (1,6% anualizado) que ya mostró algún síntoma de agotamiento del *momentum* (impulso) del crecimiento.

La cifra del 1,3% queda notoriamente por debajo del 3,4% del último cuarto de 2023 y también palidece ante la sorprendente lectura del 4,9% anualizado del tercer trimestre del año pasado. Además, es la primera por debajo del 2% desde el segundo cuarto de 2022. Esto facilita las cosas a una Reserva Federal que no acaba de encontrar la ventana para empezar a bajar los tipos de interés con una economía que no quería perder fuerza y una inflación que tampoco.

Como es habitual, la partida más observada del informe de la BEA corresponde al gasto en consumo personal, el verdadero motor de la economía estadounidense al representar aproximadamente dos tercios del PIB. En esta revisión, el crecimiento en el consumo se ha lijado de un 2,5% de la lectura flash a un 2% anualizado. Aunque sigue siendo un dato sólido y demuestra la resiliencia del consumidor estadounidense pese a la caída de los precios (han ayudado un mercado laboral fuerte y el ahorro generado en la pandemia, en parte espoleado por los cheques de la Administración a los ciudadanos), la magnitud de la corrección en el dato evidencia el desgaste.

Este gasto de los consumidores se redujo debido a que los desembolsos en bienes –particularmente automóviles– fueron mucho más débiles. Una medida clave de la demanda interna subyacente, conocida como ventas finales a compradores domésticos privados, aumentó un 2,8%, frente al aumento del 3,1% comunicado inicialmente. Los altos tipos de interés, la disminución de los citados ahorros y el menor avance de los ingresos han pesado sobre los hogares.

Una suerte dispar han corrido otras partidas en el desglose del PIB, arrastradas en cualquier caso por la importancia del consumo personal. La inversión no residencial pasa de 2,9% anualizado a un 3,3%. La inversión residencial de un 13,9% a un 15,4%. Asimismo, el gasto del Gobierno se revisa de un 1,2% a un 1,3% anualizado.

En el frente de la inflación, la métrica preferida de la Reserva Federal, el deflactor del consumo personal (PCE), también calculada en el informe, aumentó a una tasa anualizada del 3,3% en el primer trimestre, ligeramente por debajo de la proyección inicial. Excluyendo alimentos y energía, el PCE subyacente, el verdadero indicador 'fetiche' de la Fed para la inflación, subió un 3,6% anualizado, frente al 3,7% de la estimación anterior. Sin embargo, el plato fuerte sobre inflación llegará este viernes, cuando la BEA publique el PCE subyacente de abril, lo que se llevará toda la atención del mercado. Los analistas esperan una moderación al 0,2% de la tasa mensual que enfríe algo el caluroso recorrido de la inflación en este comienzo de 2024.

Aparejada a la revisión del PIB, la BEA ha publicado la renta interior bruta, que es otra forma de medir el PIB. Si el tradicional PIB que se conoce se calcula por el lado de la demanda (gasto en consumo, inversión), la renta interior bruta lo hace por el lado de los ingresos (salarios, beneficios de las empresas, impuestos menos subvenciones). La teoría dice que ambas métricas deben ser iguales porque miden lo mismo, pero desde distinto lado. Sin embargo, en los últimos tiempos ambas marcas han divergido más de lo normal en EEUU. El 1,5% anualizado de la renta interior bruta en esta revisión lo acerca más al dato más mediático de PIB.

El alivio que todos estos datos suponen para la Fed se ha reflejado en las apuestas del mercado. Los operadores amplían al 59% la probabilidad de un primer recorte de tipos del banco central en septiembre, apuesta que ayer se situaba en el 53%. No obstante, las dudas persisten y los swaps contemplan solo 35 puntos básicos de recorte para este año (no llega a dos bajadas de 25 puntos básicos) frente a los 32 de este miércoles. Datos en los próximos días como el informe oficial de empleo de mayo pueden mover la aguja. En este último caso, se espera que continúe el enfriamiento del mercado laboral registrado en las cifras de abril.

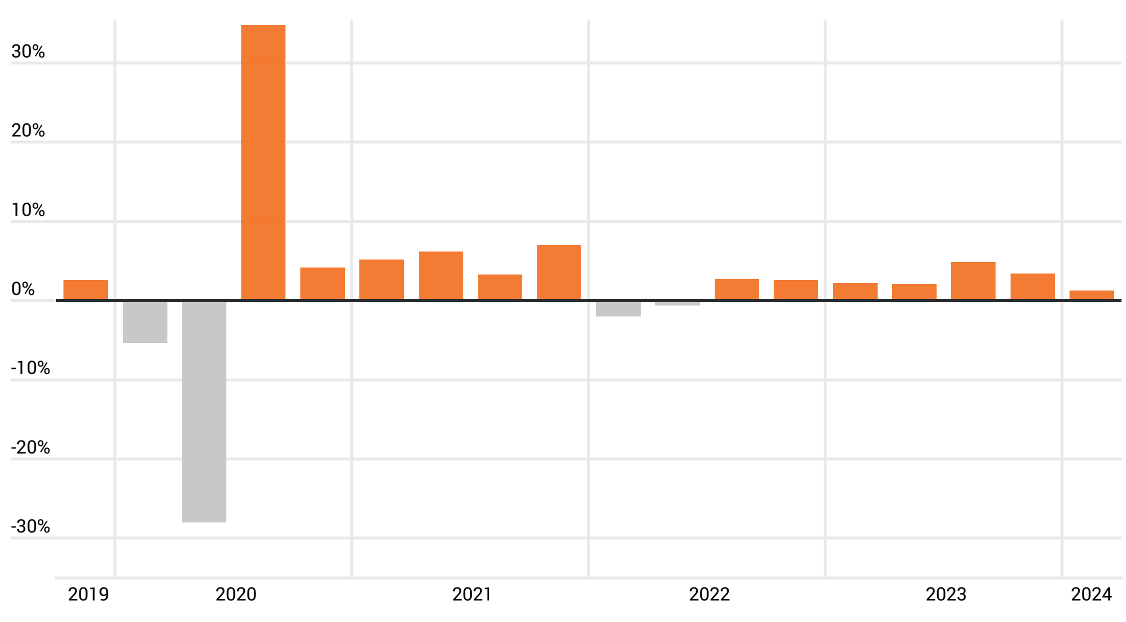
"El nombre del juego sigue siendo inflación y tipos de interés, y a pesar de esta esperada revisión a la baja del PIB, no hay mucho en los datos para sacudir el statu quo", valora Chris Larkin en E*Trade de Morgan Stanley. "Permanezcan atentos a la publicación del índice de precios PCE de este viernes, porque podría dominar el sentimiento del mercado hasta el informe de empleo la semana próxima".

Para Jeff Roach, de LPL Financial, los datos muestran que el impulso se está ralentizando mientras los consumidores luchan contra las persistentes presiones inflacionistas.

Los datos económicos que se dieron a conocer ayer son un "arma de doble filo", apunta Chris Zaccarelli, de Independent Advisor Alliance. La ralentización del PIB y del consumo personal son una señal de que la expansión económica se está enfriando, lo que podría preocupar a las empresas. Pero por otro lado, señala, podría ser justo la noticia que necesitamos ver para que la tasa de inflación siga bajando y permita a la Fed reducir los tipos de interés.

Evolución de la economía de EEUU

Variación intertrimestral anualizada del PIB. En porcentaje



Fuente: Oficina de Análisis Económico (BEA) del Departamento de Comercio de EEUU. elEconomista.es

La Fed, cauta con el recorte de tipos

La Reserva Federal parece encomendarse a los datos para empezar a bajar tipos de interés. Preguntado por el momento en el que se pueda producir un primer recorte de tipos, Jerome Powell aseguró que "los datos tendrán que responder a esa pregunta por nosotros". En este sentido, el presidente del banco central insistió en que, para saber si están en el sendero correcto del 2% de la inflación, necesitarán más confianza, lo cual "tomará más tiempo de lo inicialmente previsto". Ante las preocupaciones de una posible entrada en un periodo de estanflación, Powell dijo que, si bien se ha producido un frenazo en la economía y los precios siguen elevados, no percibe que se dé ese escenario.

El paro de la zona euro marca el mínimo histórico del 6,4%

Agencias MADRID.

La tasa de paro de la eurozona se situó el pasado mes de abril en el 6,4%, una décima menos que en marzo y mínimo desde 1999, mientras que en el conjunto de la Unión Europea el desempleo se mantuvo estable en el 6%, repitiendo así su mínimo de siempre, según los datos publicados por Eurostat, que muestran por vez primera que el número de desempleados en la zona euro bajó de los 11 millones.

De este modo, la lectura de marzo de la tasa de desempleo de la eurozona se situó un punto porcentual por debajo del nivel previo a la pandemia, ya que en febrero de 2020 era del 7,4%.

La oficina estadística europea calcula que 13,14 millones de personas carecían de empleo en la UE en abril de 2024, de los que 11 millones se encontraban en la zona euro, lo que supone el menor número de desempleados en la región de toda la serie histórica, muy por debajo del récord de 19,76 millones de parados en abril de 2013. Esto supone un descenso mensual de 103.000 desempleados en la UE y de 100.000 en la zona euro. En términos interanuales, el desempleo creció en 95.000 personas en la UE, pero bajó en 101.000 en la zona euro.

Normas & Tributos

El TJUE tumba el impuesto a la gasolina de Montoro por 6.500 millones de euros

Declara ilegal el suplemento que imponían las CCAA entre 2013 y 2018

Eva Díaz MADRID.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha declarado ilegal la modificación del exministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, sobre el Impuesto Especial de Hidrocarburos (IEH) que permitió a las CCAA aplicar un suplemento propio sobre el tributo entre el 1 de enero de 2013 y el 31 de diciembre de 2018. El fallo abre la puerta a devoluciones millonarias por parte de la Agencia Tributaria, que pueden alcanzar hasta los 6.500 millones, lo recaudado en esos cinco años.

Europa, en una sentencia fallada este jueves, determina que la Directiva europea sobre el régimen comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad no permite que un país, en este caso, España, pueda gravar de forma distinta un mismo producto en función del territorio o la CCAA.

"Para aplicar tipos diferenciados en el territorio de un Estado miembro, para un mismo producto y un mismo uso, cuando esa posibilidad no esté prevista en las propias disposiciones de la Directiva, sigue siendo necesaria una autorización, con independencia del respeto de los niveles mínimos de imposición", señala. Y, añade, que ninguna de las excepciones previstas por la Directiva "autoriza expresamente" a España a aplicar tipos diferenciados.

El suplemento autonómico a los hidrocarburos es el heredero del conocido como *céntimo sanitario*, un recargo que se impuso en el Impuesto de Hidrocarburos destinado a gastos sanitarios, que se derogó en junio de 2012, pero que el TJUE finalmente declaró ilegal en febrero de 2014.

Montoro integró el recargo del *céntimo sanitario* en el Impuesto Especial de Hidrocarburos el 1 de enero de 2013. La modificación se estableció un tipo estatal para los hidrocarburos y uno autonómico. Ahora, el TJUE ha declarado también ilegal el tramo autonómico por ir en detrimento del adecuado funcionamiento del mercado.



La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, Mª Jesús Montero, y el exministro de Hacienda, Cristóbal Montoro. EFE

> Abre la puerta a que consumidores y empresas reclamen lo pagado por el tributo al repostar

Devoluciones

El Impuesto Especial a los Hidrocarburos grava la gasolina, el gasóleo, el gas natural, el fuelóleo o los biocarburantes. Es decir, todo lo que se pueda utilizar como combustible. Las grandes petroleras y distribuidoras han repercutido este impuesto en el consumidor final, de modo que cuando un ciudadano reposta gasolina se le aplica el impuesto, independientemente de que se refleje o no en la factura. De modo que, según la normativa española, el tributo se debe devolver a quien lo soporta, es decir, al consumidor, y no a un intermediario, explica a este diario Francisco de la Torre, economista e inspector de Hacienda del Estado.

No obstante, añade que, aunque muchos consumidores no guardan la factura al repostar, por lo que las devoluciones de Hacienda por el *céntimo sanitario* fueron inferiores a lo previsto, ahora cada vez más personas conservan las facturas por vía electrónica. A su juicio, quizá a un consumidor puede no compensarle la reclamación por el proceso administrativo que supone, pero sí a una mediana o gran empresa o a una cooperativa de camiones, apunta De la Torre como ejemplo.

Será el Tribunal Supremo el que decida sobre las devoluciones cuando falle sobre el caso. Fue el Alto Tribunal el que remitió en noviembre de 2022 la cuestión al TJUE para que aclarara si el suplemento autonómico era conforme al derecho europeo.

@ Más información en **www.eleconomista.es/ecoley**

Hacienda aclara la tributación por recibir el plus de maternidad

Tras concederlo a los hombres con efectos retroactivos

E. D. MADRID.

La Dirección General de Tributos (DGT), órgano directivo del Ministerio de Hacienda, aclara cómo deben tributar los hombres en el IRPF el complemento de maternidad en su pensión reconocido con retraso por la Seguridad Social. Cabe recordar que inicialmente este plus solo se daba a las mujeres, hecho que el tribunal europeo consideró discriminatorio. Ahora, se está pagando a los hombres que lo solicitaron en su día con efecto retroactivo, es decir, desde que se jubilaron.

El suplemento está considerada renta de trabajo a efectos del IRPF. En el caso de que el contribuyente obtenga este plus en el mismo año en el que le corresponderia, aunque con retraso, por ejemplo, recibió en diciembre de 2023 el complemento de todo el año, debe tributarlo en la Renta de 2023. Pero si además, siguiendo el ejemplo, en diciembre de 2023 la Seguridad Social también le ingresó el complemento que le correspondía por años anteriores, deberá tributarlo en los ejercicios pertinentes. Es decir, el contribuyente deberá presentar una autoliquidación complementaria por cada año, sin que conlleve ni sanción, ni intereses de demora ni recargo alguno ya que la imposibilidad de hacerlo antes no le es atribuible.

> Deberá presentar una declaración complementaria por cada ejercicio

El Supremo fijará si las terrazas de los bares deben pagar transmisiones patrimoniales

E. Díaz MADRID.

El Tribunal Supremo (TS) determinará si los bares y restaurantes deben pagar el Impuesto de transmisiones patrimoniales por las terrazas que tienen en la calle. El Alto Tribunal ha admitido dos autos, ambos del 8 de mayo, para fijar jurisprudencia al respecto.

La Generalitat de Cataluña ha presentado los dos recursos ante el Supremo después de que el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña (TSJC) rechazara las liquidaciones que impuso la Agencia Tributaria catalana a dos restaurantes por la terraza. A uno de los establecimientos le exigió 1.120 euros por este tributo en 2017.

Según el Supremo, es necesario fijar jurisprudencia ante el "gran número de situaciones" similares y liquidaciones que se han dictado. "Sería posible un aumento de litigiosidad sobre esta cuestión si otras administraciones autonómicas imitaran esta innovadora incursión en el gravamen de determinados actos y girasen liquidaciones por el mismo concepto, aun considerando que la legislación aplicable al caso se ha mantenido inalterada durante los últimos treinta años y no hay precedentes de esta exigencia fiscal", dice el magistrado Francisco José Navarro Sanchís.

Cataluña argumenta que las autorizaciones municipales a los bares para que utilicen el suelo público para poner terrazas supone un verdadero desplazamiento patrimonial que debe ser gravado por el impuesto. La CCAA equipara así las autorizaciones municipales con las concesiones administrativas, éstas últimas sí objeto del impuesto.

El TSJC rechazó la legalidad de las liquidaciones al considerar que las autorizaciones son actos unilaterales de la Administración que no constituyen derechos reales, sino facultades posesorias sin acceso al Registro de la Propiedad; mientras que las concesiones determinan un derecho real y son inscribibles e hipotecables.



elEconomista.es

Líder de audiencia de la prensa económica

Madrid: Condesa de Venadito 1. 28027. Madrid. Tel. 91 3246700. Barcelona: Consell de Cent, 366. 08009 Barcelona. Tel. 93 1440500. Publicidad: 91 3246713. Imprime: Bermont SA: Avenida de Alemania, 12. Centro de Transportes de Coslada. 28820 Coslada (Madrid). Tel. 91 6707150 y Calle Metal-lúrgia, 12 - Parcela 22-A Polígono Industrial San Vicente. 08755 Castellbisbal (Barcelona) Tel. 93 7721582 Distribuye: Logintegral 2000,S.A.U. – Tfno. 91.443.50.00- www.logintegral.com **Publicación controlada por la** ojd

Club de Suscriptores y Atención al lector: Tf. 911 383386

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%	1,083$	83,56$	2.342/onza
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			

El botín por ganar la 'Champions': **un millón por cada minuto de la final**

El saldo acumulado para el vencedor del torneo alcanzaría los 85,14 millones para el **Real Madrid** y de 78,10 millones para **Borussia Dortmund**, por los menores triunfos parciales

Antonio Lorenzo MADRID.

El equipo ganador de la UEFA Champions League podrá celebrar la noche del próximo sábado algo más sustancioso que la ansiada gloria futbolística: un total de 85,14 millones de euros, si el Real Madrid alza el trofeo, o 78,10 millones de euros si lo hace el Borussia Dortmund. La diferencia entre ambos responde a la desigual trayectoria de los dos clubes a lo largo de la competición, donde los blancos han sumado tres victorias más que los alemanes. Por lo tanto, el saldo acumulado del torneo rondaría el millón de euros por cada uno de los 90 minutos reglamentarios del partido. Hasta el momento, el Real Madrid llega al estadio de Wembley con 65,1 millones asegurados, mientras que su rival ya ha sumado 58,1 millones. Falta por decidir a qué equipo se extiende el cheque de 20 millones del vencedor o los 15,5 millones del finalista. Estas recompensas repartidas por la UEFA están llamadas a incrementarse en un 25% la próxima temporada, con un premio de 25 millones de euros para el ganador de la que será la última Champions con el formato actual.



Aspecto del estadio de Wembley, Londres, sede de la final de la Champions League. EE

Tanto ganas, tanto ingresas

El escandallo de incentivos ha sido el siguiente: 15,64 millones de euros para cada equipo que supera la fase de grupos, a lo que se suman 2,8 millones por cada victoria en dicha liguilla clasificatoria, 930.000 euros por cada partido empatado y ni un euro para los que pierden.

En octavos de final, los 16 equipos que pasaron a la siguiente ronda lo hicieron con otros 9,6 millones en su cuenta corriente, mientras que los ocho clubes de cuartos de final ingresaron otros 10,6 millones. Superar la semifinal se recompensó con 12,5 millones, por lo que ya solo falta asignar los referidos 10 y 15,5 millones respectivamente entre los dos finalistas.

Jadon Sancho, del Borussia Dortmund EUROPA PRESS

Jude Bellingham, del Real Madrid EUROPA PRESS

Según la circular que distribuyó la UEFA a principio del curso, el importe total disponible para su distribución a los clubes participantes en la edición de 2023/24 se cifra en 2.732 millones de euros, de los cuales 2.032 millones de euros se repartirán entre los clubes que disputan la Champions League y Supercopa de la UEFA. Otros 465 millones de euros se distribuyeron entre los clubes participantes en la Europa League y 235 millones de euros ya han regado las arcas de los clubes de Conference League.

El organismo futbolístico europeo recordó que el impacto de las pérdidas del Covid-19 en los clubes participantes de las competiciones europeas alcanzó los 416,5 millones de euros en la temporada 2019/20 y de 57,3 millones de euros en la temporada 2020/21. Ante ese menoscabo, la UEFA decidió que repartiría 416,5 millones de euros a partes iguales (a razón de 83,3 millones de euros por curso) a lo largo de cinco temporadas, es decir, entre la 2019/20 y la 2023/24. Al mismo tiempo, se retendrán 57,3 millones de euros también de forma equitativa, (de 14,3 millones de euros por club) a lo largo de las mismas cuatro temporadas. "Por lo tanto, se deducirá un total de 97,6 millones de euros de las recompensas de la temporada 2023/24, de forma proporcional por cada competición y en función de los ingresos de cada club.

Ingresos de 3.500 millones

Los ingresos brutos de la Champions, Europa League, Conference League y Supercopa de Europa se estimaron en 3.500 millones de euros, un botín que los clubes deberían haber considerado con cautela a la hora de elaborar sus presupuestos para el año debido a la "elevada y continua volatilidad de los tipos de cambio y la inestable situación económica mundial".

La contabilidad de la UEFA queda expuesta a los auditores, una vez acordado que 323 millones se deducirán para cubrir los gastos estimados de gastos de organización y administración de las competiciones. El 3% de los ingresos estimados (105 millones de euros) se reservará para los pagos de las rondas clasificatorias y el 4% (140 millones de euros) para los clubes no participantes. Asimismo, otros 10 millones de euros se destinarán para la Champions League Femenina, recientemente conquistada por el Barcelona C.F.

> La recompensa por ganar en Wembley será de 20 millones, frente a los 15,5 millones del finalista

Descontado todo lo anterior, y sobre una base de ingresos de 2.002 millones de euros, la UEFA estableció la siguientes cuotas a principio de temporada: El 25% se asignará a los derechos de inscripción (500,5 millones de euros); el 30% serán cantidades fijas vinculadas al rendimiento deportivo de los equipos (600,6 millones de euros); el 30% se asignará a cantidades basadas en coeficientes (600,6 millones de euros); y el 15% cubrirán importes variables (*market pool*), por valor de 300,3 millones de euros. Además, este último "importe se distribuirá de acuerdo con el valor proporcional de cada mercado televisivo representado por los clubes participantes, donde la mitad de esa cuantía depende de los resultados de los clubes participantes en la edición de la Champions del año pasado", según explica la UEFA a través de su circular.

